
BACHELORARBEIT

Herr
Mike Steffen Beyer

Honorarberatung in der Ver- sicherungsbranche

**Eine Rekonstruktion zwischen pro-
visionsgetriebenem Verkauf und
dem gesellschaftlichen Anspruch
flächendeckender Beratung**

2016

BACHELORARBEIT

Honorarberatung in der Versicherungsbranche

Eine Rekonstruktion zwischen provisionsgetriebenem Verkauf und dem gesellschaftlichen Anspruch flächendeckender Beratung

Autor:
Herr Mike Steffen Beyer

Studiengang:
Business Management

Seminargruppe:
BM13sV1-B

Erstprüfer:
Prof. Dr. phil. Otto Altendorfer M.A.

Zweitprüfer:
Jens Weber (Master of Laws LL.M)

Einreichung:
Mittweida, 02. Februar 2016

BACHELOR THESIS

Fee based advisory in the insurance sector

A reconstruction between commission based Sales and the societal demand for comprehensive service

author:

Mr. Mike Steffen Beyer

course of studies:

Business Management

seminar group:

BM13sV1-B

first examiner:

Prof. Dr. phil. Otto Altendorfer M.A.

second examiner:

Jens Weber (Master of Laws LL.M)

submission:

Mittweida, february 02, 2016

Bibliografische Angaben

Nachname, Vorname: Beyer, Mike Steffen

Honorarberatung in der Versicherungsbranche

Eine Rekonstruktion zwischen provisionsgetriebenem Verkauf und dem gesellschaftlichen Anspruch flächendeckender Beratung

Fee based advisory in the insurance sector

A reconstruction between commission based Sales and the societal demand for comprehensive service

54 Seiten, Hochschule Mittweida, University of Applied Sciences,
Fakultät Medien, Bachelorarbeit, 2016

Abstract

Seit einigen Jahren beschäftigt sich die Bundesrepublik Deutschland mit der Umsetzung der europäischen Richtlinie MiFiD II (Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente). Die Novellierung von MiFiD II wurde durch die Finanzkrise ab dem Jahr 2008 erzwungen. Der Hintergrund ist die Benachteiligung von Verbrauchern gegenüber Anbietern. Dem Verbraucher ist es kaum mehr möglich, Qualität, Leistung und Preis korrekt einschätzen zu können. Es ist eine Tatsache, dass es sich bei Produkten der Finanzdienstleistungen um Vertrauensgüter und nicht um Erfahrungsgüter handelt. Somit sind diese Güter besonders schutzwürdig. Der Anleger muss sich auf den Rat des Vermittlers verlassen können. Da Vermittler in Deutschland überwiegend provisionsbasiert arbeiten, können bei der Beratung Interessenkonflikte entstehen, welche die Bundesrepublik mit der Umsetzung der Richtlinie vermeiden möchte.

Sowohl in den Medien als auch in der Branche wird daher über Honorarberatung vs. Provisionsberatung diskutiert und gestritten. Es werden Verallgemeinerungen oder immer gleiche, nicht besonders tragfähige Argumente in neue Worthüllen gepackt. So versucht die jeweilige Seite ihre Interessen zu vertreten.

Momentan herrschende gesetzliche Bestimmungen betreffen ausschließlich Geldanlageberatungen. Seit 2014 gibt es dafür den Honorarfinanzanlagenberater, gemäß § 34h der Gewerbeordnung. In der Versicherungsberatung fehlt bisher ein passendes Gegenstück. Verbraucher können sich momentan von einem Versicherungsberater nach § 34e Gewerbeordnung provisionsfrei beraten lassen. Diese Berater vermitteln aber keine Versicherungen.

Versicherungen sind keine Geldanlage. Daher beschäftigt sich die vorliegende Arbeit damit, wie sinnvoll ist die Beratung von Versicherungen, z. B. einer Hausratversicherung, gegen Honorar. Des Weiteren geht die Arbeit u. A. folgenden Fragen nach:

Sind nun Provisionsvermittler schlecht, weil sie provisionsgetrieben ihre Produkte verkaufen?

Oder ist Honorarberatung schlecht, weil sie zu wenig Verbraucher erreicht?

Man wird wohl in Zukunft eine klare Trennung zwischen Geldanlage- und Versicherungsberatung finden müssen. Nichtsdestotrotz wird die provisionsbasierte Beratung weiterhin bestehen müssen.

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	VI
Abkürzungsverzeichnis	VIII
Abbildungsverzeichnis	IX
Tabellenverzeichnis	X
1 Einleitung.....	1
1.1 Problemstellung	2
1.2 Zielsetzung der Arbeit	4
1.3 Aufbau der Arbeit	5
2 Begriffsdefinition und –abgrenzung	6
2.1 GewO – Gewerbeordnung	6
2.1.1 § 34d GewO Versicherungsvermittler.....	6
2.1.2 § 34e GewO Versicherungsberater	7
2.1.3 § 34f GewO Finanzanlagenvermittler	7
2.2 HGB – Handelsgesetzbuch	7
2.2.1 § 59 HGB Angestellter Versicherungsverkäufer	7
2.2.2 §§ 84, 92 HGB Versicherungsvertreter	8
2.2.3 § 93 HGB Versicherungsmakler	9
2.3 WpHG - Wertpapierhandelsgesetz	9
2.3.1 § 34b Analyse von Finanzinstrumenten	9
2.4 Voraussetzung für Zulassung und Registereintrag	10
2.5 Vermittleranzahl auf dem deutschen Markt	11
3 Ausgangssituation/ Momentaner Stand	15
3.1 Beratungsprozess	15
3.2 Provisionsprozess	16
3.3 Alters- und Einnahmenstruktur von Vermittlern	17
3.4 Gesetzliche Ausgangssituationen	20
3.5 Die Rolle der Politik	21
4 Provisions- und Honorarberatung	24
4.1 Vorbemerkungen.....	24
4.2 Prämienvolumen der Versicherungsbranche.....	24

4.3	Entwicklungen des Vergütungssystems	26
4.3.1	Provision, Courtage	30
4.3.2	Kritik am bestehenden Vergütungssystem	36
4.4	Honorarberatung	39
4.4.1	Einflussfaktoren und Interessenkonflikte	42
5	Honorarberatung in der Praxis anhand der Unternehmung Quirin Bank.....	44
6	Der Blick ins europäische Ausland.....	46
7	Schlussbetrachtung.....	50
7.1	Zusammenfassung.....	50
7.2	Beantwortung der Forschungsfrage	51
7.3	Ausblick	53
	Literaturverzeichnis	XI
	Anlagen.....	XVII
	Eigenständigkeitserklärung	XXIII

Abkürzungsverzeichnis

BMEL	Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz
DIHK	Deutscher Industrie- und Handelskammertag
IDD	Insurance Distribution Directive
MIFID II	Markets in Financial Instruments Directive
PWC	Price Waterhouse Coopers
sog.	so genannt
VersVermR	Versicherungsvermittlerrichtlinie
VersVermV	Versicherungsvermittlungsverordnung
VVG	Versicherungsvertragsgesetz
WpDVerOV	Verordnung zur Konkretisierung der Verhaltensregeln und Organisationsanforderungen für Wertpapierdienstleistungsunternehmen

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Zulassungsvoraussetzung: Berufsqualifikation	10
Abbildung 2: Registerpublizität für Finanzvermittler	10
Abbildung 3: Entwicklung der registrierten Vermittler beim DIHK.....	11
Abbildung 4: Registrierungen im Vermittlerregister des DIHK von 2007-2015	12
Abbildung 5: Detailbetrachtung der registrierten Vermittler und Berater	13
Abbildung 6: Finanzanlagenvermittler in Deutschland	13
Abbildung 7: Honorar-Finanzanlagenberater in Deutschland.....	14
Abbildung 8: Prozentuale Darstellung von SV-Pflichtig-Beschäftigten und Versicherungsvermittlern nach Altersgruppen	18
Abbildung 9: Umsatzverteilung der Versicherungsvermittler	18
Abbildung 10: Umsatzverteilung der Ausschließlichkeitsvertreter	19
Abbildung 11: Umsatzverteilung der Versicherungsmakler	20
Abbildung 12: Beitragseinnahmen der Erstversicherer in Deutschland.....	26
Abbildung 13: Entwicklung der verdienten Versicherungsbeiträge in Deutschland	26
Abbildung 14: Abschlussprovision in der Versicherung in Deutschland	34
Abbildung 15: Bestandsprovision in der Versicherung in Deutschland.....	35
Abbildung 16: Beispiel für Abschlusskosten für ein und dieselbe Lebensversicherung	36
Abbildung 17: Was ist Honorarberatung?	41

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Prozentuale Veränderung der Vermittler von 2011 zu 2015	12
--	----

1 Einleitung

"Es gibt kaum etwas auf dieser Welt, das nicht irgend jemand ein wenig schlechter machen und etwas billiger verkaufen könnte und die Menschen, die sich nur am Preis orientieren, werden die gerechte Beute solcher Machenschaften.

Es ist unklug, zu viel zu bezahlen, aber es ist noch schlechter, zu wenig zu bezahlen. Wenn Sie zu viel bezahlten, dann verlieren Sie etwas Geld, das ist alles. Wenn Sie dagegen zu wenig bezahlen, verlieren Sie manchmal alles, da der gekaufte Gegenstand die ihm zugedachte Aufgabe nicht erfüllen kann.

Das Gesetz der Wirtschaft verbietet es, für wenig Geld viel Wert zu erhalten. Nehmen Sie das niedrigste Angebot an, dann müssen Sie für das Risiko, das Sie eingehen, etwas hinzurechnen. Und wenn Sie das tun, dann haben Sie auch genug Geld, um für etwas Besseres zu bezahlen." John Ruskin

Diese Erkenntnis, vor mehr als 100 Jahren niedergeschrieben von John Ruskin, beschreibt auch die Wichtigkeit professioneller Beratung. John Ruskin (* 8. Februar 1819 in London; † 20. Januar 1900 in Brantwood, Lake District in Cumbria) war britischer Schriftsteller, Maler, Kunsthistoriker und Sozialphilosoph.

1.1 Problemstellung

Beratung ist ein umgangssprachlicher, nicht geschützter Begriff, welcher ein Gespräch bezeichnet, in dem fachkundige Informationen, im Sinne von Hilfe, weitergegeben werden. Es erfolgt die Erörterung von Handlungsempfehlungen durch Sachverständige.¹ Er ist aus dem heutigen Wortschatz nicht wegzudenken. So haben sich doch im Laufe der Zeit verschiedene Beratungsformen entwickelt. Geläufige Formen sind z.B. ärztliche Beratung, Drogenberatung, Eheberatung, psychologische Beratung, Rechtsberatung, Schuldnerberatung, Schwangerschaftsberatung, Steuerberatung, Studienberatung oder auch Versicherungsberatung. Einige Begriffsabgrenzungen für die Finanzbranche werden ab Gliederungspunkt zwei erläutert.

Mit der Erweiterung des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) um den Paragraphen 36d „Bezeichnungen zur Honorar-Anlageberatung“ vom 01.08.2014 wurde ein neues Berufsfeld vom Gesetzgeber geschaffen. Zunächst beschränkt sich das Gesetz auf den Honorar-Anlageberater mit der Beratung von Geldanlagen. Versicherungen, im Sinne des Versicherungsgedankens, sind keine Geldanlagen. Werden jedoch Geldanlage- bzw. Fondsanlagen in einem Produkt mit Versicherungsmantel verkauft, so gestaltet sich die Definition schwierig. Anhand dieses Beispiels kann man die Spannung in diesem Themengebiet erahnen. Auch für mich persönlich ist die Honorarberatung in der Versicherungsbranche nicht nur ein spannendes, sondern auch meinen zukünftigen beruflichen Alltag berührendes Thema, mit welchem ich mich im Rahmen dieser Arbeit auseinandersetze.

In den vergangenen Jahren wurde in Deutschland eine *geiz-ist-geil-Mentalität* salonfähig.² Diese Mentalität ist nicht nur bei Verbrauchsgütern des täglichen Bedarfs zu erkennen, sondern auch bei Gebrauchsgütern, welche eine mehrjährige Lebensdauer haben. In der Finanzberatung ist der Verbraucher daran gewöhnt, scheinbar „kostenlos“ Beratung zu erhalten und schätzt dementsprechend deren Wert als sehr niedrig ein.³

Gerade in heutigen Zeiten fällt dem Thema Vergütung von Finanzberatung eine besondere Bedeutung zu. Immer öfter steht die erfolgsbezogene Vergütung in der Kritik. Mit der Insolvenz von Lehmann Brothers (US-amerikanische Investmentbank mit 28.600 Mitarbeitern im Jahr 2007 und 59,003 MRD. US-Dollar Umsatz) am 15.09.2008

¹ Vgl. Beeck (2016).

² Vgl. Ambord (2013) S. 25.

³ Vgl. Franke et al. (2011) S. 40.

entwickelte sich die globale Banken- und Finanzkrise (Suprime-Krise) aus dem Jahr 2007 zu einer weltweiten Wirtschaftskrise. Seit dieser Finanzkrise 2008 und den dadurch publik gewordenen Provisions- und Bonifikationshöhen für Finanzberater gepaart mit weltweiten Incentivreisen ganzer Finanzvertriebe, ist die Branche unter besonderer Beobachtung von Politik und Öffentlichkeit. So stand „die Berichterstattung zu einer moralisch anstößigen Incentive-Veranstaltung eines Strukturvertriebs“⁴ unter größerer öffentlicher medialer Beachtung „als beispielweise der zeitlich fast parallel bekanntgewordene Skandal um Bordellbesuche zur Absicherung des sogenannten Schienenkartells100“.⁵

Die Beratung über die Absicherung eines Lebens und/oder des Lebens Einkommens und/oder von Sachwerten, wie Ein- oder Mehrfamilienhäusern, ist ein komplexes Thema. Durch das Internet ist der Zugang zu Informationen diesbezüglich für jedermann recht einfach. Das macht die Informationsverarbeitung und die Informationsinterpretation daher umso wichtiger. Es stellt sich die Frage, ob durch diese Leichtigkeit der Informationsbeschaffung die Kaufentscheidung einer Finanzdienstleistung für den Verbraucher vereinfacht wird, oder zu mehr Unübersichtlichkeit führt.⁶ Langfristigen Geldanlagen, wie Lebens- oder Rentenversicherung, werden bis zu 80% vor Vertragsende abgebrochen. Aufgrund mangelhafter Information wird dieser Schaden auf jährlich 20-30 MRD. EUR geschätzt.⁷

Die Autoren Prof. Dr. Matthias Beenken und Prof. Dr. Michael Radtke kommen in Ihrer Studie „Betriebswirtschaftliche Konsequenzen eines Systemwechsels in der Vergütung von Versicherungsvermittlern“, in der drei mögliche Szenarien modelliert worden, zu dem Ergebnis, dass die Gesamt-Vermittleranzahl schrumpfen wird. Das Ergebnis ist unabhängig von der Stärke der Veränderung durch die Vermittlerregulierung.

Aufgrund vorherrschender Rahmenbedingungen, möglicher Gesetzesänderungen, medialem Interesse und der daraus steigenden Abzahl der Veröffentlichungen von Publikationen wird das Thema Honorar- und Provisionsberatung noch stärker in den Fokus der Öffentlichkeit gerückt werden. Der Verfasser ist der Meinung, dass vorgenannte Bedingungen zu einer flächendeckenden Verschlechterung der Beratungsqualität führen werden, denn durch die Art der Vergütung wird eine Beratung nicht

⁴ Beenken/Radtke (2013) S. 74.

⁵ Beenken/Radtke (2013) S. 74.

⁶ Vgl. Frere et al. (2012) S. 2.

⁷ Vgl. Habschick et al. (2008) S. 9.

automatisch qualitativ gut und schafft einen Mehrwert für den Kunden.⁸ Sophie Ahlswede beschreibt in ihrem Essay „Honorar vs. Provision“, dass Beratungsqualität nicht allein vom Berater abhängig sein kann. Schließlich ist das Beratungsgespräch ein Dialog und kann somit nicht nur auf dem Expertenwissen des Beraters aufbauen. Verbraucher besitzen unterschiedliche finanzielle Allgemeinbildung. In ihrem Essay werden Studien zugrunde gelegt, „dass diejenigen Verbraucher, die Beratung am meisten nötig hätten, Beratung tendenziell weniger in Anspruch nehmen.“⁹

1.2 Zielsetzung der Arbeit

Die vorliegende Arbeit widmet sich der Frage, ob Beratung einer breiten Bevölkerungsschicht sinnvoll bzw. wünschenswert ist. Daraus ergeben sich auch die Wichtigkeit sowie der Grund für die Wahl des Themas. Als Ansatz für diese Arbeit werden dazu zwei verschiedene Denk- und Diskussionsansätze und deren vermeintliches Spannungsfeld von Moral und Ethik aufgegriffen. Es werden dabei verschiedene Aspekte beleuchtet. So wird den Fragen nachgegangen: welche Beratungsform lässt den Verbraucher am besten informieren? Oder welche Beratungsform lässt Spielraum für Falschberatungen? Hat eine bestimmte Beratungsform das Potenzial, dass staatliche Ziel der Vermögensbildung und privaten Altersvorsorge zu fördern und/oder zu erreichen? Welche Rolle nimmt die Politik dabei ein? Es wird ein Blick in andere europäische Länder und deren Vergütungsform(-en) geworfen.

Im Fokus der vorliegenden Arbeit soll folgende Frage stehen: *Inwieweit beeinflusst Honorarberatung die Versicherungsbranche hinsichtlich Anzahl und Qualität der Beratungen und welche Chancen und Risiken birgt Honorarberatung?*

Die These dazu lautet: *Honorarberatung in der Versicherung mit langfristigem Erfolg wird lediglich bei vermögenden Privatkunden oder größeren Gewerbeunternehmen erzielbar sein.*

Ziel der Arbeit ist es, die Kontroverse zwischen Provisions- und Honorarberatung nachzuvollziehen und aus verschiedenen Blickwinkeln zu betrachten. Denn auf den ersten Blick verhalten sich beide Themen konträr. Dazu schaut der Verfasser immer wieder zur Bankenberatung, welche von Gesetzes wegen seit 01.08.2014 als Honorar-Anlageberater auftreten müssen.

⁸ Vgl. Ahlswede (2012) S. 2.

⁹ Ahlswede (2012) S. 9.

1.3 Aufbau der Arbeit

Zunächst wird mit Begriffsdefinitionen und –abgrenzungen begonnen. Hier werden wesentliche Begriffe, Richtlinien, Zulassungen und Gesetze der Versicherungsvermittlung betreffend erläutert. Dies dient zur Umfangsdarstellung der Vorgaben.

Um die Wichtigkeit dieses Wirtschaftszweiges darlegen zu können, wird auf die Vermittleranzahl in Deutschland, auf die Verdiensthöhen bei Versicherungsvermittlern und auf die Prämieinnahmen von Versicherern geschaut. Außerdem wird ein Blick ins europäische Ausland geworfen, um zu schauen, wie man da mit dem Thema Honorarberatung umgeht. Es muss natürlich auch die Rolle der deutschen Politik, hinsichtlich der Beratung einer möglichst breiten Bevölkerungsmasse, beleuchtet werden.

Das Hauptaugenmerk richtet sich dann auf die Definitionen von Provision- und Honorarberatung. Es wird über die Entstehung der Systeme geschrieben und beide werden kritisch hinterfragt. Die Arbeit endet mit einer Schlussbetrachtung, einem Ausblick und einer persönlichen Meinung des Verfassers.

2 Begriffsdefinition und –abgrenzung

Um die Tragweite der Problematik nachvollziehbar zu machen, bedarf es einer Abgrenzung der Begrifflichkeiten. Neue Gesetze, Richtlinien oder Begriffe, wie z. B. Honorarberater und Honorarvermittler, werden oft in der Presse nicht klar definiert verwendet, sodass dies zu Unklarheiten führt, bis hin zu Sätzen wie „Da die Angst vor der Honorarberatung, das Entsetzen über das "Vermittlersterben" - nein, die Kollegen sind nicht tot.“¹⁰

Zu unterscheiden sind Handelsrecht und Gewerberecht in Deutschland. Die Gewerbeordnung (GewO) regelt das Recht über die Ausübung und Zulassung der Tätigkeit. Das Handelsgesetzbuch (HGB) erklärt, wie diese Tätigkeit auszuüben ist. Es enthält das Handelsrecht in Deutschland. Das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB) gilt für Kaufleute neben dem HGB nur subsidiär. Im Punkt 2.1 werden zunächst die gewerberechtlichen Zuordnungen, in Punkt 2.2 werden dann die handelsrechtlichen Zuordnungen betrachtet. Im Punkt 2.3 folgt ein Auszug aus dem Wertpapierhandelsgesetz (WpHG).

2.1 GewO – Gewerbeordnung¹¹

2.1.1 § 34d GewO Versicherungsvermittler

Im allgemeinen Sprachgebrauch werden die Begriffe Versicherungsvertreter und Versicherungsvermittler als ein und dasselbe definiert. Der Ausdruck Versicherungsvermittler ist ein Oberbegriff, welcher lt. Gewerbeordnung sowohl Versicherungsmakler als auch Versicherungsvertreter betrifft, die einer gewerbsmäßigen Vermittlung von Versicherungsverträgen nachgehen. 95 Prozent des Versicherungsvertriebs in Deutschland werden über diese Vermittler getätigt.¹² Nach handelsrechtlicher Einordnung können diese Vertreter aller Couleur sein, wie in 2.2 beschrieben. Jedoch gibt es einen weiteren speziellen Teil der Vermittler, den produktakzessorischen Versicherungsvermittler. Diese Gruppe ist vom Erlaubnisnachweis befreit und deren Haupttätigkeit ist nicht Versicherungsvermittlung. Es handelt sich dabei um Vermittler von bspw. Reise-, Garantie- oder KFZ-Versicherungen. Diese Produkte werden zum Haupterwerb ergänzend vermittelt, z.B.: Autohaus und KFZ-Versicherungen oder Reisebüro und Reiserücktrittversicherungen. Hier gilt die sogenannte De-minimis-Ausschlussregel,

¹⁰ Weiß (2015) S. 1.

¹¹ Anlagen/ Auszug Gewerbeordnung.

¹² Vgl. Beenken/Radtke (2013) S. 13.

d.h. es werden Versicherungspolicen mit Prämien unter 500 EUR jährlich vermittelt. „Die Prämiengrenze auf Jahresbasis wird auf 600 EUR pro rata erhöht (weniger als 2 EUR pro Tag). Bei den genannten 2 EUR handelt es sich um die Prämie pro Vertrag und Tag.“¹³

2.1.2 § 34e GewO Versicherungsberater

Er berät Dritte über Versicherungen ohne wirtschaftlich oder in einer anderen Weise von einem Versicherungsunternehmen abhängig zu sein. Der Versicherungsberater darf für Dritte Vereinbarungen, Änderungen und Prüfungen von Versicherungsverträgen vornehmen. Er kann den Dritten im Schadensfall beraten und außergerichtlich vertreten. Versicherungsberater dürfen keine Provision von Versicherungsunternehmen entgegennehmen.

2.1.3 § 34f GewO Finanzanlagenvermittler

Soll die Vermittlung von Anteilen oder Aktien an offenen oder geschlossenen Investmentvermögen getätigt werden, oder Anteile an Unternehmen, Treuhandvermögen, Genussrechten, Namensschuldverschreibungen, partiarischen – und Nachrangdarlehen oder Sonstigen mit Verzinsung, Tausch, Überlassung von Geld oder Barausgleich betroffenen Anlagen durchgeführt werden, so ist die Zulassung nach § 34f notwendig.

2.2 HGB – Handelsgesetzbuch¹⁴

2.2.1 § 59 HGB Angestellter Versicherungsverkäufer

Hier handelt es sich um sozialversicherungspflichtige Angestellte in einem Handelsgewerbe (Versicherung, Versicherungsagentur, Makleragentur), welche Leistung kaufmännischer Dienste erbringen. Diese nennen sich Handlungsgehilfen.

¹³ Europäische Kommission (2012) S. 7.

¹⁴ Anlagen/ Auszug Handelsgesetzbuch.

2.2.2 §§ 84, 92 HGB Versicherungsvertreter

Dieser Typus ist nach HGB ein Handelsvertreter und gilt als selbstständig Gewerbetreibender, soweit er seine Tätigkeit und Arbeitszeit frei gestalten kann. Er ist damit betraut, für Versicherungsunternehmen Geschäfte zu vermitteln oder in dessen Namen abzuschließen. In dem Vertrag zwischen Unternehmer und Versicherungsvertreter kann ein Wettbewerbsverbot vereinbart werden. Damit darf der Versicherungsvertreter nur für dieses Versicherungsunternehmen bzw. diesen Versicherungskonzern vermittelnd tätig werden. Diese Vertragsform bestimmt derzeit den deutschen Versicherungsvermittlermarkt. Man spricht von gebundenen Versicherungsvertretern (Ausschließlichkeitsvertreter).¹⁵ Der Eintrag im Vermittlerregister erfolgt nach § 34d Absatz 4 GewO.¹⁶ Eine andere Vertragsausprägung zwischen Versicherungsvertreter und Unternehmer ist die Vereinbarung mit mehreren, in Konkurrenz stehenden Versicherungsunternehmen bzw. –konzernen zu treffen. Derartige Vertreter nennen sich Mehrfachagenten. Hier erfolgt der Registereintrag nach § 34d Absatz 1 GewO.¹⁷ Beide Ausprägungen können im Haupt- als auch im Nebenberuf ausgeübt werden.

- „Hauptberufliche Vertreter: Diese erzielen ihr überwiegendes Einkommen aus der Vertretertätigkeit bzw. wenden ihre überwiegende Arbeitszeit hierfür auf. Sie haben handelsrechtlich drei Vorteile: Sie haben Anspruch auf mit der Vertragsdauer ansteigende Kündigungsfristen, bei Vertretervertragsbeendigung unter den Voraussetzungen des § 89b HGB einen Ausgleichsanspruch und speziell im Fall des Ausschließlichkeitsvertreters Anspruch auf die Sicherung eines Mindesteinkommens (vgl. § 92a Abs. 1 HGB).“¹⁸
- „Nebenberufliche Vertreter: Wenn der Vertreter ausdrücklich im Vertretervertrag als nebenberuflicher Vertreter eingesetzt wird und nicht überwiegend sein Einkommen aus dieser Tätigkeit erzielt bzw. überwiegend seine Arbeitszeit dafür einsetzt, kann er sich nicht auf die vorgenannten Rechte berufen.“¹⁹

In Verkaufsorganisationen werden Untervertreter hierarchisch dem übergestellten Vermittler zugeordnet. Dieser partizipiert an dessen Umsätzen im Sinne von Overhead-Provisionen, welche er für die Betreuung des Untervermittlers erhält. Bei Ausschließ-

¹⁵ Vgl. Beenken/Radtke (2013) S. 13.

¹⁶ Vgl. DIHK, Versicherungsvermittler mit Erlaubnisbefreiung.

¹⁷ Vgl. DIHK, Versicherungsvermittler mit Erlaubnis.

¹⁸ Beenken/Radtke (2013) S. 13.

¹⁹ Beenken/Radtke (2013) S. 13.

lichkeitsvertretern wird die Haftung einer Fehlberatung vom Unternehmer, dem Versicherungskonzern, übernommen.

2.2.3 § 93 HGB Versicherungsmakler

Im HGB als Handelsmakler erläutert, ist derjenige ständig mit der Vermittlung von Verträgen vom Unternehmer betraut. Der Versicherungsmakler schließt mit seinen Kunden einen Maklervertrag, die Vergütung jedoch schuldet ihm der Versicherer (Unternehmer). Der Maklervertrag regelt Rechte und Pflichten. Durch dieses Vertragsverhältnis entsteht in der Rechtssprechung ein Doppelrechtsverhältnis, da der Makler durch den Maklervertrag im Interesse des Kunden handeln muss. Jedoch muss der Makler ggü. dem Versicherungsunternehmen eine Interessenwahrungspflicht einhalten. Diese ist notwendig, damit der Versicherer vernünftige Versichertenkollektive bilden und damit das zu versichernde Risiko einschätzen kann.²⁰

Unter bestimmten Voraussetzungen entfallen oder erweitern sich notwendige Zulassungsregularien lt. Gewerbeordnung. So müssen Vertreter, welche bei einem Makler beginnen, sich auch als Versicherungsmakler registrieren (§ 34d GewO). Von der Erlaubnispflicht ausgenommen sind Gewerbetreibende, die Versicherungen als Ergänzung zu Waren aus ihrem Haupterwerb vermitteln, z. B. Autohaus, (§ 34d Abs. 3 GewO). Auch befreit sind Gewerbetreibende, die Versicherungen als Zusatzleistung vermitteln, z. B. Reise- oder Brillenversicherungen, (§ 34d Abs. 9 GewO). Bei beiden Typen spricht man von Produktakzessorischen Vermittlern.

2.3 WpHG - Wertpapierhandelsgesetz²¹

2.3.1 § 34b Analyse von Finanzinstrumenten

Auszug: „(1) Personen, die im Rahmen ihrer Berufs- oder Geschäftstätigkeit eine Information über Finanzinstrumente oder deren Emittenten erstellen, die direkt oder indirekt eine Empfehlung für eine bestimmte Anlageentscheidung enthält und einem unbestimmten Personenkreis zugänglich gemacht werden soll (Finanzanalyse), sind zu der erforderlichen Sachkenntnis, Sorgfalt und Gewissenhaftigkeit verpflichtet“.

²⁰ Vgl. Beenken/Radtke (2013) S. 14.

²¹ Anlagen/ Auszug Wertpapierhandelsgesetz.

2.4 Voraussetzung für Zulassung und Registereintrag

In einer Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz stellt sich die Zulassung für bestimmte Fachbereiche und deren Qualifikation wie in Abbildung 1 dar.²² Hinsichtlich der Bekanntmachung und öffentlichen Publizierung von selbstständigen Handelsvertretern gilt das Handelsregister. Jedoch bietet dieses keinen ausreichenden Einblick auf den Vermittlerstatus. Seit 2005 müssen sich natürliche Personen als Handelsvertreter nicht mehr im Handelsregister eintragen, es sei denn, sie sind Kaufmann im Sinne des HGB. Vom Gesetz her werden viele Vermittler von einer speziellen Registerpflicht ausgenommen, wie in Abbildung 2 ersichtlich.²³

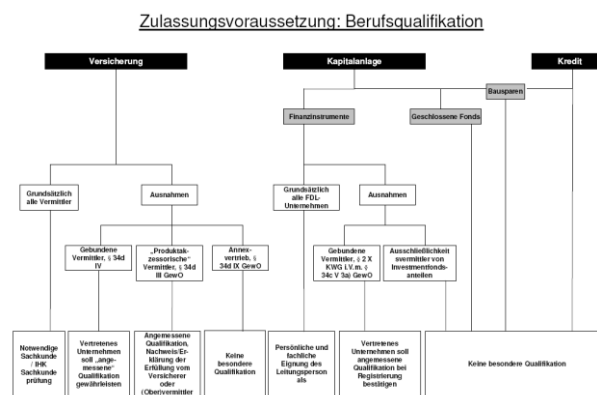


Abbildung 1: Zulassungsvoraussetzung: Berufsqualifikation, Quelle: bmel

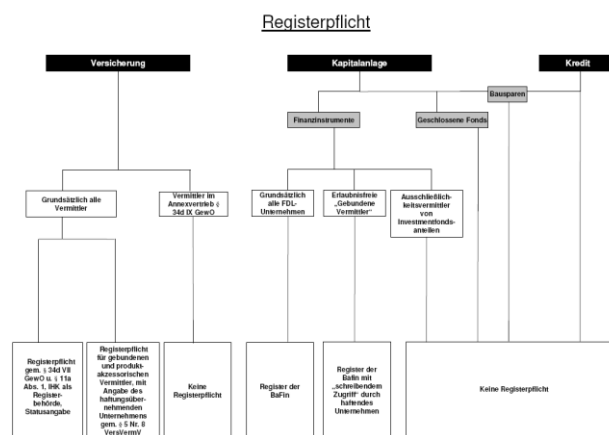


Abbildung 2: Registerpublizität für Finanzvermittler, Quelle: bmel

²² Vgl. Habschick et al. (2008) S. 38.

²³ Vgl. Habschick et al. (2008) S. 39.

2.5 Vermittleranzahl auf dem deutschen Markt

„Laut EU-Kommission weist Deutschland allein rund ein Viertel der etwa eine Million in Europa erfassten Vermittler auf, wohingegen der Anteil Deutschlands an der Gesamtbevölkerung Europas erheblich niedriger liegt.“²⁴ In Abbildung 3 wird die Entwicklung der gesamten Vermittlerschaft von Versicherungen von 2009 bis 2015 dargestellt. Zum 01. Oktober 2015 waren, im Vergleich zum 02. Januar 2009, mit 235.335 Versicherungsvermittlern ca. 0,5% mehr registriert.

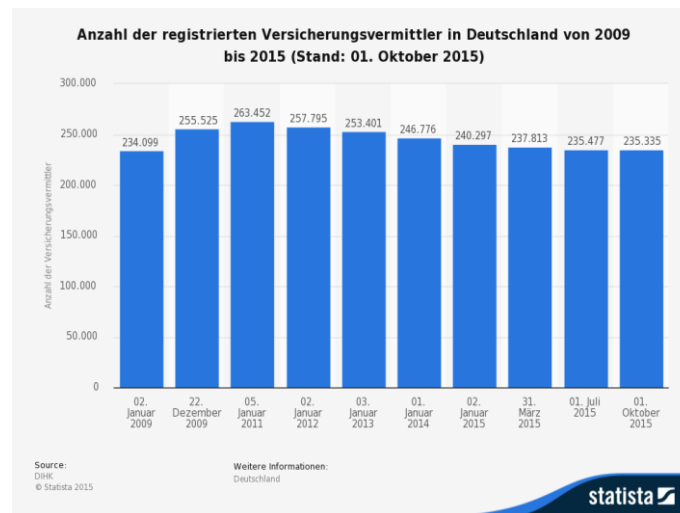


Abbildung 3: Entwicklung der registrierten Vermittler beim DIHK, Quelle: statista

Betrachtet man in Abbildung 4 die Registrierungen am 01. Oktober 2015 im Detail, so zeigt sich, dass über 65% als Ausschließlichkeitsvertreter (34d Absatz 4 GewO) auf dem deutschen Markt tätig sind. Mit einer Erlaubnis zur Vermittlung und der damit streckenweise von Versicherungsunternehmen unabhängigen Beratung (§ 34d GewO) sind mit 76.928 Vermittlern (Versicherungsvertreter mit Erlaubnis und Versicherungsmakler) ca. 33% registriert. Als nicht vermittelnd, sondern lediglich beratend tätig, registrierten sich 302 Versicherungsberater zum 01. Oktober 2015. Im Dezember 2007 betrugen die Gesamtregistrierungen bei dem DIHK 151.355 Vermittler. Ein Jahr später, im Dezember 2008, sind 233.690 Vermittler registriert, dann im Dezember 2009 sind es 255.525 Registrierungen, und am 05.01.2011 ist der Höchststand im Betrachtungszeitraum mit 263.452 Registrierungen erreicht. Das ergibt von 2007 bis 2011 eine Steigerung von ca. 74%. Jedoch sinken seit dem Jahr 2011 die Registrierungszahlen kontinuierlich. So ist seit dem Jahr 2011 ein stetiger Rückgang zu verzeichnen. Im Be-

²⁴ Beenken/Radtke (2013) S. 17.

trachtungszeitraum von 4¾ Jahren (Januar ´11 - Oktober ´15) ist ein Rückgang um fast 11% festzuhalten.

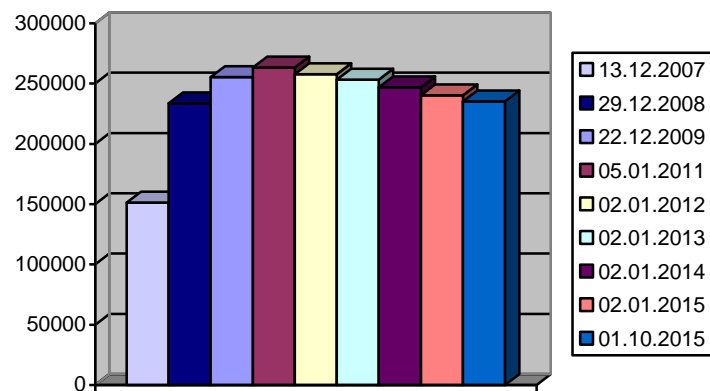


Abbildung 4: Registrierungen im Vermittlerregister des DIHK von 2007-2015, eigene Grafik

Untersucht man den Zeitraum von Januar 2011 bis Oktober 2015 näher, so stellt man bei der Art der Zulassungen im Register folgendes fest:

	05.01.2011	01.10.2015	Veränderung
Gebundene Vermittler	182.224	154.698	- 15%
Versicherungsmakler	44.192	46.680	+ 5%
Versicherungsberater	196	302	+ 54%
Versicherungsvertreter mit Erlaubnis	33.829	30.248	- 10%

Tabelle 1: Prozentuale Veränderung der Vermittler von 2011 zu 2015, eigene Grafik

Es ist zu konstatieren, dass der Vermittlermarkt seit 2011 einem Abwärtstrend unterliegt. Bei genauer Betrachtung erkennt man, dass Versicherungsberater prozentual die höchste Steigerung verzeichnen. Jedoch lässt sich aus dieser Zahl wenig ableiten, denn der Beruf als Versicherungsberater ist erst mit Inkrafttreten des Vermittlergesetzes am 22.05.2007 zur Geltung gekommen. Interessanter ist da schon die Zahl der Versicherungsmakler mit einer Steigerung von 5%. Stellt man dieser Zahl die Zahl der gebundenen Vermittler (-15%) bzw. der Versicherungsvertreter mit Erlaubnis (-10%) gegenüber, so kann man ablesen, dass der Vermittlermarkt sich in Richtung einer um-

fassenden Beratung bewegt. Dazu ist wohl notwendig, dass der Vermittler nicht nur mit einem oder mit vereinzelt Versicherungunternehmen kooperiert und agiert, sondern dem Kunden eine breite Palette an Produkten und Unternehmen bieten kann. Bedenkt man vor diesem Hintergrund, dass Haftung und Produktübersicht einen ungleich höheren Stellenwert einnehmen, im Vergleich zum Ausschließlichkeitsvertreter, so ist diese Zahl umso bemerkenswerter.



Abbildung 5: Detailbetrachtung der registrierten Vermittler und Berater, Quelle: statista

Bei dem Stand der eingetragenen Finanzanlagenvermittler (34f GewO) zeigt die Statistik (Abbildung 6) am 01. Oktober 2015 mit 36.194 gewerbsmäßigen Vermittlern kaum Veränderungen zum September 2013 (35.207 Vermittler), dem ersten Monat in dem sich Finanzanlagenvermittler im Online-Register des DIHK verzeichnen lassen mussten.



Abbildung 6: Finanzanlagenvermittler in Deutschland, Quelle: statista

Nach §34h GewO (Honorar-Finanzanlagenberater) waren am 01. Oktober 2015 mit 106 gewerbsmäßigen Beratern (Abbildung 7) mehr als doppelt so viel Berater registriert im Vergleich zum 01. August 2014, dem Beginn der Registrierungspflicht im DIHK.

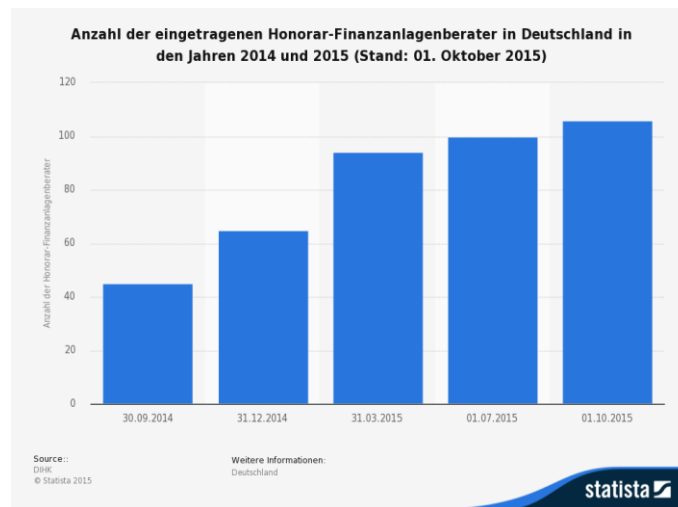


Abbildung 7: Honorar-Finanzanlagenberater in Deutschland, Quelle: statista

Relevanz:

Die Zuordnung eines Vermittlers ist sehr komplex. In den vergangenen Jahren sind von der EU verschiedene Gesetzesvorgaben zur Umsetzung in Deutschland erlassen worden. So sind bei der Umsetzung der Richtlinien MIFID (Markets in Financial Instruments Directive) und VersVermR (Versicherungsvermittlerrichtlinie) noch immer keine einheitlichen, übereinstimmenden Regelungen für Finanzvermittler geführt.²⁵ Dadurch kann vom Verbraucher ein Vertreter mit Erlaubnis auch als gebundener Vertreter angesehen und pauschalisiert werden. Dies kann zu Missverständnissen und Unklarheiten führen.²⁶

²⁵ Vgl. Habschick et al. (2008) S. 60.

²⁶ Vgl. Beenken/Radtke (2013) S. 15f.

3 Ausgangssituation/ Momentaner Stand

3.1 Beratungsprozess

Versicherungsberatungen werden in Deutschland überwiegend durch selbstständige Vermittlerbetriebe vorgenommen. Ein Drittel dieser Vermittlerbetriebe sind Ein-Personen-Firmen, ohne Mitarbeiter. Drei Viertel der Betriebe weisen nicht mehr als 4 Personen inkl. Inhaber auf. In den Ausschließlichkeitsvertretungen liegt die Anzahl der Mitarbeiter bei durchschnittlich 4 Personen, bei Maklerbetrieben beträgt dieser Wert sieben Personen.²⁷ Auch von Banken werden Versicherungen vermittelt. Wie dem Vermittlerregister des DIHK zu entnehmen ist, können Banken sowohl als gebundener Versicherungsvertreter nach §34d Abs. 4 GewO (BKK Deutsche Bank AG, Registrierungsnummer D-303U-7TUZ1-75) als auch als Versicherungsvertreter mit Erlaubnis nach § 34d Abs. 1 GewO (Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden Aktiengesellschaft, Registrierungsnummer D-FXKX-PQ8K6-93) tätig sein. Ein weiteres Beispiel ist die Commerzbank (Versicherungsvertreter mit Erlaubnis nach § 34d Abs. 1 GewO, Registrierungsnummer D-C10B-5VQZZ-95). Somit fungieren hier die angestellten Mitarbeiter „am Schalter“ als Erfüllungsgehilfen. Bei Erfüllungsgehilfen handelt es sich um Personen, die eine Handlung oder Erfüllungshandlung für andere ausführen. Im BGB, § 278 „Verantwortlichkeit des Schuldners für Dritte“, steht es wie folgt: „Der Schuldner hat ein Verschulden seines gesetzlichen Vertreters und der Personen, deren er sich zur Erfüllung seiner Verbindlichkeit bedient, in gleichem Umfang zu vertreten wie eigenes Verschulden. Die Vorschrift des § 276 Abs. 3 findet keine Anwendung.“²⁸

„Versicherungsvermittler müssen gem. § 11 VersVermV beim ersten Geschäftskontakt mit Neukunden eine Mitteilung über sich selbst geben, die neben den persönlichen sonstigen Angaben vor allem den gewerberechtlichen Vermittlerstatus in Analogie zum Registereintrag klärt...“ „Zugleich muss auch über den Zugriff auf das Register informiert werden. Die Mitteilung ist grundsätzlich klar und verständlich in Textform zu erbringen. Wer hingegen lediglich im Annexvertrieb nach § 34 d IX GewO tätig wird, muss keinerlei Informationen über seinen Status gewähren, da er kein Versicherungsvermittler im Sinne des § 34d GewO ist.“²⁹ Laut Versicherungsvertragsgesetz (VVG) §42c hat der Versicherungsvermittler die Pflicht zur Dokumentation der Beratung. „(1) Der Versicherungsvermittler hat den Versicherungsnehmer, soweit nach der Schwie-

²⁷ Vgl. Beenken/Radtke (2013) S. 24.

²⁸ BGB

²⁹ Habschick et al. (2008) S. 51.

rigkeit, die angebotene Versicherung zu beurteilen, oder der Person des Versicherungsnehmers und dessen Situation hierfür Anlass besteht, nach seinen Wünschen und Bedürfnissen zu befragen und, auch unter Berücksichtigung eines angemessenen Verhältnisses zwischen Beratungsaufwand und der vom Versicherungsnehmer zu zahlenden Prämie, zu beraten sowie die Gründe für jeden zu einer bestimmten Versicherung erteilten Rat anzugeben. Er hat dies unter Berücksichtigung der Komplexität des angebotenen Versicherungsvertrags nach § 42d zu dokumentieren.“³⁰ „Bei der Vermittlung von Wertpapieren fehlt es im Vergleich zum Versicherungsrecht zwar an einer Vorschrift, die ausdrücklich eine detaillierte Aufklärung des Kunden über den Vermittlerstatus für jeden Vermittler vorschreibt. Immerhin muss die vorvertragliche Kundeninformation nach § 5 II Nr. 1 e) WpDVerVO aber einen Hinweis enthalten, wenn das Wertpapierdienstleistungsunternehmen über einen vertraglich gebundenen Vermittler handelt und in welchem Mitgliedstaat dieser Vermittler registriert ist.“³¹ Versicherungen werden durch aktive Kundenansprache verkauft. So werden potenzielle Kunden in der Versicherungsagentur oder am Bankschalter auf weiterführende Beratung angesprochen bzw. wird durch aktives Marketing (Telefon, E-Mail, Post) versucht, Beratungsgespräche zu vereinbaren. Ein großer Motivator für den Vertreter sind einerseits Vorgaben von Umsatzgrößen durch sein Unternehmen, aber auch die Aussicht auf Provisionen bei Abschluss. Im späteren Teil der Arbeit wird auf Details der Provisionsberatung näher eingegangen. Bei der Vermittlung von Fondsanteilen muss eine Bank, laut BGH, Kick-Back-Provisionen deutlich machen, um einen evtl. bestehenden Interessenkonflikt der Bank offenzulegen.³²

3.2 Provisionsprozess

Wie in den Abbildungen 1 bis 4 ersichtlich, ist die meistverbreitete Vergütungsart die Provisionsvergütung. Diese Form der Vergütung ist besonders durch ihre Abhängigkeit vom Verkaufserfolg, vom Schicksalsteilungsgrundsatz und von der Umsatzhöhe abhängig. Laut BVK-Studie von Prof. Dr. Matthias Beenken und Prof. Dr. Michael Radtke und darin abgeleitete Kriterien aus dem HGB entsteht ein Anspruch auf Provision nur, wenn Versicherungsverträge abgeschlossen werden und dies auf die Tätigkeit des Vermittlers zurückzuführen ist. Kein Anspruch auf Provision entsteht durch reine Beratung ohne Abschluss. Durch den Schicksalsteilungsgrundsatz entsteht der Provisions-

30 Anlage/ Auszug Versicherungsvertragsgesetz.

31 Anlage/ Auszug Verordnung zur Konkretisierung der Verhaltensregeln und Organisationsanforderungen für Wertpapierdienstleistungsunternehmen.

32 Vgl. Habschick et al. (2008) S. 53.

anspruch erst mit dem Bezahlen der Prämie durch den Versicherungsnehmer. Ist nichts anderes vereinbart, so sind die üblichen Provisionssätze als vereinbart anzusehen. Außerdem ist die Höhe der Provision abhängig von der Höhe der zu entrichtenden Prämie des Versicherungsnehmers. Die Provisionen teilen sich dabei in Abschluss- und Bestandsprovisionen auf.³³ Näheres hierzu im Abschnitt Provisionsberatung.

3.3 Alters- und Einnahmenstruktur von Vermittlern

Der Vermittlermarkt ändert sich stetig. Die Altersstruktur im Versicherungsvermittlermarkt lässt sich mit durchschnittlich 48 Jahren beziffern. Das Durchschnittsalter bei Versicherungsmaklern und Mehrfachvertretern liegt mit fast 49 Jahren knapp drei Jahre höher als das des Ausschließlichkeitsvermittlers.³⁴ Dem Vortrag „Neue Vergütungsmodelle für den Vertrieb - Auswirkungen für Vermittler und Versicherer“ von Prof. Dr. Matthias Beenken ist zu entnehmen, dass an der Altersverteilung der Vermittler eine schleichende Überalterung abzulesen ist.³⁵ So sind bei der angegebenen Studie gerade 4,6% der Vermittler in der Alterskategorie bis 29 Jahre. In der Alterskategorie von 60 bis 69 Jahre befinden sich 11,6% der Befragten.³⁶ Allein diese Diskrepanz zeigt eine zunehmende Überalterung im Vermittlermarkt. Zur Vollständigkeit noch die ergänzenden Zahlen aus dieser Studie „Vermittler-Pisa“ aus dem Jahr 2012. In der Kategorie 30 bis 39 Jahre befinden sich 15,8% der Vermittler, in der größten Kategorie, 40 bis 49 Jahre, sind es 39,0%. In der Kategorie 50 bis 59 Jahre sind es 28,2% und 70 Jahre und älter sind 0,8% der 482 befragten Teilnehmer.³⁷ Man erkennt den recht hohen Altersdurchschnitt im Vermittlermarkt, vor allem, wenn man einen Vergleich zur Beschäftigungsstatistik von sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in Deutschland wagt. Hier liegt der Altersdurchschnitt bei ca. 41 Jahren.³⁸ Da findet man in der Kategorie bis 30 Jahre ca. 21,4% der Beschäftigten, in der Kategorie von 30 bis 40 Jahre ca. 21,6%, bei den 40 bis 50-jährigen sind es ca. 25,3%, bei den 50 bis 60-jährigen sind es ca. 25,14% und ab 60 Jahre sind es ungefähr 6,61% der Beschäftigten.

³³ Vgl. Beenken/Radtke (2013) S. 34.

³⁴ Vgl. Beenken/Radtke (2013) S. 26.

³⁵ Vgl. Beenken (2014) S. 11.

³⁶ Vgl. Beenken (2014) S. 11.

³⁷ Vgl. Beenken (2014) S. 11.

³⁸ Vgl. Statista (2015).

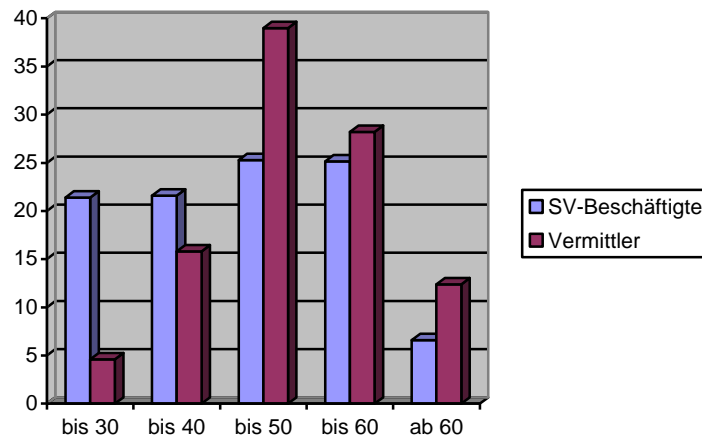


Abbildung 8: Prozentuale Darstellung von SV-Pflichtig-Beschäftigten und Versicherungsvermittlern nach Altersgruppen, eigene Grafik

Hinsichtlich der Einnahmestruktur im Vermittlermarkt möchte ich ein Zitat aus der Studie von Beenken/ Radtke voranstellen: „Knapp die Hälfte der Vermittlerunternehmen weisen Umsätze aus Provisionen, Courtagen und sonstigen Einnahmequellen wie Zuschüssen, Bonifikationen oder Honoraren von unter 100.000 Euro im Jahr auf. Dies ist nicht ausreichend, um einen professionellen Vermittlerbetrieb mit Mitarbeitern, Büro und anderen Betriebskosten verursachenden Ressourcen aufzubauen. Die Basis für die Vollzeitbeschäftigung von Mitarbeitern ist im Prinzip erst bei höheren Umsätzen über 100.000 Euro hinaus gegeben.“³⁹

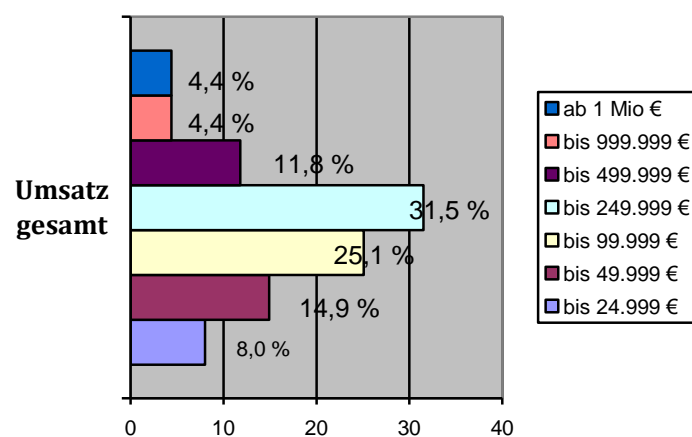


Abbildung 9: Umsatzverteilung der Versicherungsvermittler, Quelle Beenken/ Radtke (2013)

³⁹ Beenken/Radtke (2013) S. 27.

Laut eben benannter Studie ist festzuhalten, dass Ausschließlichkeitsvertreter von ihrem Unternehmer insofern unterstützt bzw. geführt werden, dass kaum ein Vertreter dieser Kategorie für sich die Umsatzklasse bis 24.999 Euro angibt. Bei den freien Vermittlern hingegen gibt jeder zehnte Vermittler diese Umsatzgröße an. Andererseits sind die Einkommensmöglichkeiten für Ausschließlichkeitsvermittler nach oben stark begrenzt, denn weniger als 3 Prozent geben hier eine der Kategorien oberhalb der 500.000 Euro an. Aber für fast 12 Prozent aller Makler und Mehrfachagenten trifft diese Umsatzgröße zu.⁴⁰ „Die durchschnittlichen⁴¹ Umsätze liegen bei Ausschließlichkeitsvertretern bei 162.000 Euro im Jahr, bei Maklern/Mehrfachvertretern bei 226.000 Euro im Jahr.“⁴² Für die Gewinne kann man konstatieren, dass gut die Hälfte der Vermittler (51,3%) die 50.000-Euro-Marke nicht erreicht. Die Statistik „Jahresgesamtbezüge von Beschäftigten in der Versicherungswirtschaft in Deutschland im Jahr 2012 nach Position und Berufserfahrung (in Euro)“ aus dem Internetportal Statista sagt aus, dass Beschäftigte mit einer Berufserfahrung von fünf bis zehn Jahren im Mittel etwa 102.000 Euro pro Jahr verdienen.⁴³

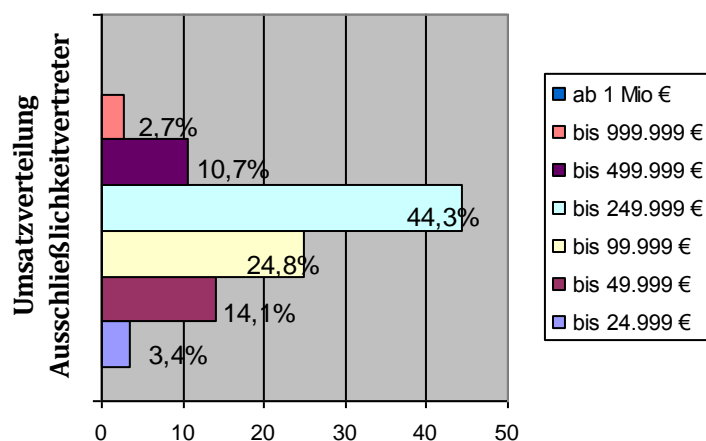


Abbildung 10: Umsatzverteilung der Ausschließlichkeitsvertreter, Quelle Beenken/ Radtke (2013)

⁴⁰ Vgl. Beenken/Radtke (2013) S. 28.

⁴¹ Durchschnitte sind hier stets aus den Klassenmittelwerten sowie bei der nach oben offenen Klasse dem Klassenschwellenwert berechnet.

⁴² Beenken/Radtke (2013) S. 29.

⁴³ Vgl. Statista (2015).

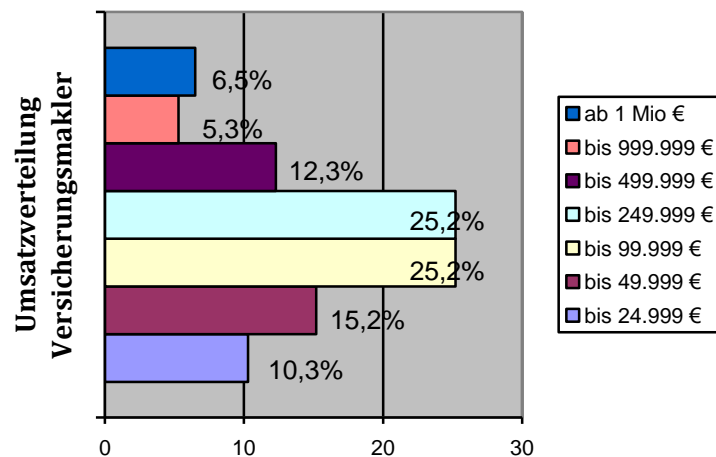


Abbildung 11: Umsatzverteilung der Versicherungsmakler, Quelle Beenken/ Radtke (2013)

3.4 Gesetzliche Ausgangssituationen

Aus dieser Situation heraus musste die Bundesregierung auf den von der Europäischen Kommission im Juli 2012 vorgelegten Entwurf für eine Neufassung der Versicherungsvermittlerrichtlinie reagieren. Die Auflage zur Umsetzung in innerstaatliches Recht wurde bis 15. Januar 2015 vorgegeben. Die bis dahin geltende Richtlinie für den Versicherungssektor 2002/92/EG vom 09. Dezember 2002 war die IMD1.⁴⁴ Mit der Erneuerung und Überarbeitung der Richtlinie zur IMD2 wurde auch der Name in IDD geändert. Die Bezeichnung IDD ist seit Juni 2015 in Kraft und steht für Insurance Distribution Directive.⁴⁵ Der Zweck der Richtlinien ist es, zum einen die Dienstleistungsfreiheit in Europa für Vermittler zu gewährleisten, andererseits die Regulierung des Versicherungsmarktes für Privatkunden wirksam zu verbessern.⁴⁶ „Ziel ist es, für alle am Vertrieb von Versicherungsprodukten beteiligten Akteure gleiche Wettbewerbsbedingungen zu gewährleisten und den Schutz der Versicherungsnehmer zu verbessern.“⁴⁷ Mit der Überarbeitung solle aber auch der Geltungsbereich auf Teilnehmer des Marktes und aller Vertriebskanäle (z.B. Erstversicherer, Autovermieter) geregelt werden. Darüber hinaus soll auch eine Angleichung der Qualifikation, der Gewährleistung der Vermittler sowie die Vereinfachung bei grenzüberschreitenden Versicherungsvermittlungsgeschäften in der EU sichergestellt werden.⁴⁸ „Die IMD2 wird die Vertriebs-

44 Vgl. Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates über Versicherungsvermittlung (2012) S. 2.

45 Vgl. Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates über Versicherungsvermittlung (2012) S. 2.

46 Vgl. Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates über Versicherungsvermittlung (2012) S. 2.

47 Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates über Versicherungsvermittlung (2012) S. 3.

48 Vgl. Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates über Versicherungsvermittlung (2012) S. 3.

praktiken für sämtliche Versicherungsprodukte regulieren, von allgemeinen Versicherungsprodukten wie Kraftfahrzeugversicherungen bis hin zu Lebensversicherungen, einschließlich solcher mit Anlageelementen, wie zum Beispiel bei fondsgebundenen Lebensversicherungsprodukten.“⁴⁹ Zur Umsetzung in Deutschland wurde der Gesetzentwurf zur Honorar-Anlageberatung aus dem Jahr 2013 mit Wirkung vom 01. August 2014 umgesetzt. Hier nun zunächst ein Auszug aus dem Gesetzentwurf der Bundesregierung vom 06.02.2013, dem Honoraranlageberatungsgesetz:⁵⁰ „A. Problem und Ziel Anlageberatung wird in Deutschland derzeit hauptsächlich in Form der provisionsgestützten Anlageberatung erbracht und nachgefragt. In dieser Form wird die Dienstleistung „Anlageberatung“ regelmäßig durch Zuwendungen vergütet, die der Anlageberater von Anbietern oder Emittenten der Finanzprodukte erhält. Dieser Zusammenhang ist den Kunden trotz der bestehenden gesetzlichen Pflicht zur Offenlegung von Zuwendungen häufig nicht bewusst. Durch eine gesetzliche Ausgestaltung der honorargestützten Anlageberatung soll mehr Transparenz über die Form der Vergütung der Anlageberatung geschaffen werden, so dass sich ein Kunde künftig bewusst für die provisionsgestützte Anlageberatung oder für die nichtprovisionsgestützte Honorar-Anlageberatung entscheiden kann.“ Der Lösungsansatz sieht zunächst vorwiegend im Bankensektor eine Regulierung der bisherigen Anlageberatung vor. So soll die Honoraranlageberatung ausschließlich gegen Entgelt erfolgen. Bei nicht provisionsfreien Produkten soll die Provision unverzüglich an den Kunden ausgekehrt werden. Auch weitere Zuwendungen von Dritten soll ungemindert an den Kunden weitergeleitet werden.“⁵¹

3.5 Die Rolle der Politik

Schon seit langer Zeit wurden in Deutschland Maßnahmen erlassen und Instrumente geschaffen, um der sozialen Gerechtigkeit Sorge zu tragen und Vermögensaufbau der breiten Bevölkerungsschichten zu ermöglichen und zu unterstützen. So gibt es in Deutschland das Vermögensbildungsgesetz. Es dient der Förderung zur Schaffung privaten Wohnraums, Förderung der Vermögensbildung und dem Aufbau der privaten Altersvorsorge. Geläufige Begriffe sind dabei Sparförderungsgesetz, Vermögensbildungsgesetz oder auch Wohnungsbauprämie. Im Zuge des Demographiewandels wurde im Jahr 2001 vom damaligen Arbeitsminister Walter Riester eine grundlegende Veränderung der gesetzlichen Rentenversicherung auf den Weg gebracht. Es wurde

49 Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates über Versicherungsvermittlung (2012) S. 4.

50 Anhang/ Auszug Gesetzentwurf (2013) S. 2.

51 Vgl. Gesetzentwurf (2013) S. 2.

eine private, kapitalgedeckte Altersvorsorge ergänzend zur gesetzlichen Rentenversicherung installiert, die den Namen des Ministers erhielt: „Riester-Rente“. Sie fördert den Aufbau der betrieblichen und privaten Altersvorsorge für SV-Pflichtige Beschäftigte in Deutschland. Im Jahre 2005 folgte dann eine steuerlich begünstigte Altersvorsorge auch für Selbstständige, benannt nach dem Ökonomen Bert Rürup, die „Rürup-Rente“.⁵² Bis Ende des Jahres 2015 hatten ca. 16,3 Millionen Menschen in Deutschland die Riester-Rente abgeschlossen. Für einen Rürup-Vertrag entschieden sich bis Ende des Jahres 2014 ca. 1,9 Millionen Menschen.⁵³ In Deutschland gab es Ende des Jahres 2014 ca. 30 Millionen sozialversicherungspflichtig Beschäftigte, dazu ca. 2,7 Millionen Arbeitslose und ca. 700.000 Schwangere. Rechnet man diese zusammen, so hat man gut 34 Millionen Riester- fähige Personen, wovon gut 16 Millionen Personen einen Vertrag besitzen. Das heißt zunächst erstmal, dass nur gut jeder zweite potenzielle Riester-Sparer einen solchen Vertrag besitzt. Jedoch geht aus Berechnungen von Wissenschaftlern der Freien Universität Berlin und des deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung e.V. in Berlin hervor, dass sich 40 Prozent der gesamten staatlichen Förderung zur Riester-Rente auf ca. 20 Prozent der oberen Einkommensbezieher aufteilen. Auf die unteren 20 Prozent der Einkommensbezieher entfallen ca. 7 Prozent der Gesamtfördersumme. Die Wissenschaftler legten Daten der Bundesbank (Panel of Household Finances) für ihre Berechnungen zugrunde.⁵⁴ Wie eben dargelegt, entschieden sich in Deutschland bis Ende des Jahres 2014 ca. 1,9 Millionen Personen für einen Rürup-Vertrag. Zu diesem Zeitpunkt hatten wir in Deutschland 4.193.000 Selbstständige⁵⁵. Selbst wenn man außen vor lässt, dass bei 1,9 Millionen Rürup-Verträgen ein Teil der Verträge im Besitz von Mitarbeitern im Angestelltenverhältnis sind, so besitzt rechnerisch noch nicht mal jeder zweite Selbstständige ein Rürup-Vertrag. Diese Zahlen wurden auf der Basis des Provisionsmodells erreicht. Man kann nicht sagen, ob damit alle potenziellen „Rürup-Sparer“ informiert wurden. Es lässt sich auch nicht sagen, ob man mit einem Honorarberatungsmodell mehr oder gar alle Personen hätte informieren können, oder ob die Vertragsanzahl eine andere wäre. Gesichert ist nach den eben genannten Berechnungen der FU Berlin und des DIW in Berlin, dass Besserverdienende höhere Mengen aus den Fördertöpfen zur Riester-Rente erhalten. Dies wird sich bei Rürup-Rente ähnlich verhalten, da diese Anlageform für den Geringverdiener wenig steuerlich positive Auswirkungen hat. Somit kann man nochmal auf das Essay von Sophie Ahlswede „Honorar vs. Provision“ hinweisen, welches besagt, dass Verbraucher die Beratung aufgrund ihrer finanziellen Allgemeinbildung am meisten

52 Vgl. Franke et al. (2011) S. 20.

53 Vgl. Statista (2016).

54 Vgl. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung e.V. (2015).

55 Statista, (2016).

nötig hätten, Beratung tendenziell weniger in Anspruch nehmen. Nach diesem kurzen und einfachen Einblick in die Situation Deutschlands soll nun im nächsten Kapitel über Vor- und Nachteile von Provision- bzw. Honorarberatung diskutiert werden.

4 Provisions- und Honorarberatung

4.1 Vorbemerkungen

Wie schon in der Einleitung erwähnt, erhält man in Deutschland eine scheinbar kostenlose „All-inklusive“-Finanzberatung. Schon seit der Fernsehwerbung der 1980-er und 1990-er Jahre mit dem freundlichen „Hallo Herr Kaiser“ wurde stets dem Verbraucher suggeriert, dass die Leistung eines Finanzberaters keinen Cent, bzw. damals keinen Pfennig, kostet.⁵⁶ „Der Vertrieb von Versicherungs- und Finanzprodukten wird in Deutschland – inzwischen traditionell – über Provisionen beziehungsweise Courtagen vergütet. Dabei spielt es keine Rolle, ob der Verkäufer lediglich Produkte eines Anbieters oder eines ganzen Straußes von Unternehmen mitbringt und für den Anleger vergleicht. Im ersten Fall liegt rechtstechnisch Vermittlung vor, im zweiten Fall agiert ein Makler.“⁵⁷ Unabhängig ob der Vermittler als Versicherungsvertreter, Mehrfachagent oder Versicherungsmakler agiert, unabhängig wie viel Zeit für den Kunden aufgewandt wird - die Vergütung entsteht einzig und allein wenn der Kunde am Ende ein Finanzprodukt kauft. Tut er das nicht, so geht der Vermittler leer aus, trotz der Investition seiner Arbeitszeit, ggf. den Aufwand der Reisekosten und seines zur Verfügung gestellten Wissens. Anders verhält es sich bei der Honorarberatung. Hier bezahlt der Beratene den vor der Beratung vereinbarten Vergütungssatz. Dieser könnte sich nach Zeitaufwand, nach Anlagevolumen, einem Festpreis oder auch an einer Gewinnbeteiligung bemessen. Zusätzlich könnten Reisekosten vereinbart werden. Bevor über Definitionen gesprochen wird, soll noch die Bedeutung des Wirtschaftszweiges „Versicherung“ in Deutschland und die Entwicklung der Vergütung in dieser Branche betrachtet werden.

4.2 Prämienvolumen der Versicherungsbranche

Es lässt sich zweifelsohne sagen, dass der Wirtschaftszweig der Versicherungswirtschaft eine bedeutende Stellung in der Bundesrepublik einnimmt.⁵⁸ Es lassen sich seit 1950 in fast jedem Jahr steigende Beitragseinnahmen verzeichnen. So haben sich die Beitragseinnahmen der Versicherer in den Dekaden 1950-er bis 1980-er fast immer verdreifacht, „lediglich“ in der 1980-er Dekade ist bei den Beitragseinnahmen nicht

⁵⁶ Vgl. Tiefensee/Kuhlen (2012) S. 2.

⁵⁷ Tiefensee/Kuhlen (2012) S. 1.

⁵⁸ Vgl. Umhau (2003) S. 8.

ganz eine Verdoppelung zu verzeichnen. Nun verhält es sich aber bei Umsatzvervielfältigungen ähnlich dem Gedankenspiel der Verdoppelung, beginnend mit einem Reiskorn auf dem ersten Feld des Schachbrettes, womit man eine unfassbare Menge auf allen 64 Feldern erhalten würde. Laut der Website mathekiste.de „handelt es sich hierbei um die Funktion 2^{n-1} mit $n = 1, \dots, 64$, welches ja eine Exponentialfunktion ist. Bildet man die Summe sämtlicher Körner auf dem Schachbrett, so ergibt sich die unglaubliche Zahl von 18446744073709600000 Reiskörnern. Das sind so viele, dass man damit die gesamte Erdoberfläche bedecken könnte.“⁵⁹ Auch im letzten Vierteljahrhundert ist, bis auf 2011, ein jährlicher Anstieg der Einnahmen zu verzeichnen. Waren es im Jahr 1990 noch 69,9 Milliarden Euro an Beitragseinnahmen der Erstversicherer, so waren es im Jahr 2014 192,4 Milliarden Euro an Beitragseinnahmen.⁶⁰ Der jährliche Hauptanteil der Einnahmen kommt aus dem Bereich des Lebensversicherungsgeschäftes. Er lag schon im Jahr 2004 ungefähr genauso hoch wie die Gesamteinnahmen der Erstversicherer im Jahr 1990. 2004 betrug der Anteil 70,34 Milliarden Euro. In 2014 lagen die Einnahmen aus diesem Bereich bei 93,67 Milliarden Euro.⁶¹ Vergleicht man die Gesamteinnahmen der Versicherungsbranche mit anderen Branchen, so kann man deren Bedeutung noch deutlicher ablesen. Zieht man bspw. den Vergleich zum Kfz-Gewerbe (Handel, Reparatur, Instandsetzung), so lagen diese Umsätze im Jahr 2014 bei 198,7 Milliarden Euro.⁶² Schaut man in den Umsatz des Lebensmitteleinzelhandels in Deutschland, so lag dieser im Jahr 2014 bei 165,1 Milliarden Euro.⁶³ Auch im Vergleich zum Baugewerbe, mit 105,8 Milliarden Euro in 2014, erwirtschaftete die Assekuranz über 80% mehr an Umsatz.⁶⁴ Anhand der Vergleiche mit diesen drei wichtigen Branchen erkennt man, dass lediglich das Kfz-Gewerbe einen etwas höheren Umsatz erzielte. Der Lebensmitteleinzelhandel erzielte noch immer 15% weniger Umsatz, das Baugewerbe, trotz niedrigen Kreditzinsen, gerade einmal ca. 54% des Umsatzes der Assekuranz. Siehe dazu folgende Statistiken:

59 Mathekiste (2016).

60 Vgl. Statista (2016).

61 Vgl. Statista (2016).

62 Vgl. Statista (2016).

63 Vgl. Statista (2016).

64 Vgl. Statista (2016).

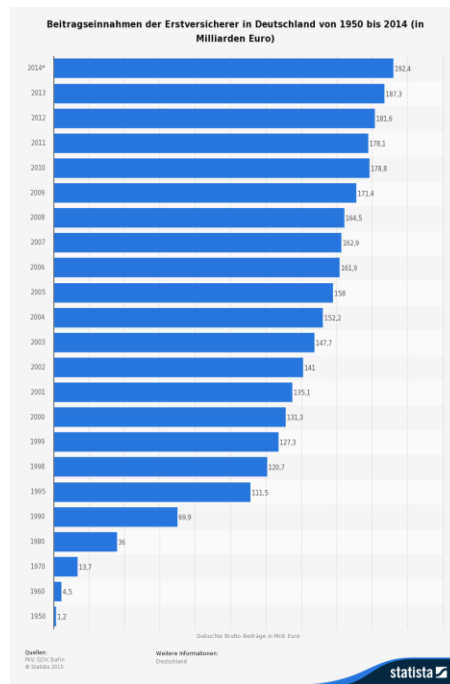


Abbildung 12: Beitragseinnahmen der Erstversicherer in Deutschland, Quelle statista (2016)

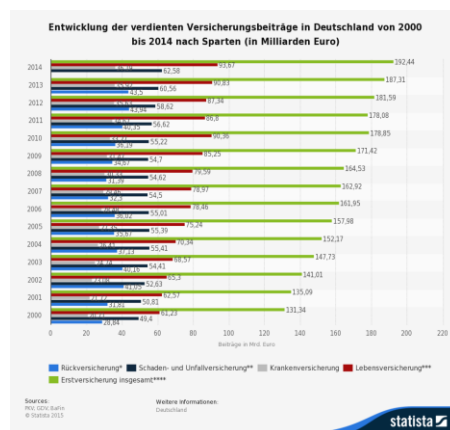


Abbildung 13: Entwicklung der verdienten Versicherungsbeiträge in Deutschland, Quelle statista (2016)

4.3 Entwicklungen des Vergütungssystems

„Stolze 4 000 Euro kann das Gespräch mit einem Vermittler oder die Abwicklung eines Vertrags über eine Kapitallebens-Versicherung kosten, wenn jemand etwa 35 Jahre lang 200 Euro im Monat in die Versicherung einzahlt.“⁶⁵

Im 14. Jahrhundert entstand in Italien mit der Seeversicherung an den wichtigen und

⁶⁵ Finanztest (07/2008).

berühmten Handelsplätzen Florenz, Genua, Pisa und Venedig die Versicherungswirtschaft.⁶⁶ „Der erste Nachweis datiert aus dem Jahre 1319. In diesem Jahr wurde bei einem Tuchhändler aus Florenz eine Provision „per senseria del rischio“ verbucht, und zwar zu Gunsten eines Maklers aus Pisa. Versicherung und Versicherungsvermittlung sind damit vom ersten Ursprung an untrennbar miteinander verbunden. Die Geschichte der Versicherung ist damit auch gleichzeitig die Geschichte der Vermittlung. Die neue Idee setzte sich durch, und der Siegeszug führte über das Mittelmeer hinaus, um die iberische Halbinsel herum, über Frankreich und die Niederlande“.⁶⁷ Deutschland erreichte die Versicherungsvermittlung etwa im Jahr 1588 über die deutschen Seeplätze Bremen und Hamburg mit ersten Seeverversicherungsvermittlungen. Damals wie heute übernimmt der Makler die Aufgabe, gegen Entgelt, für ein Risiko seines Auftraggebers, einen Dritten zu finden, der für wirtschaftliche Folgen im Schadensfall eintritt. Für die Erledigung dieser Aufgabe bekommt der Vermittler eine Courtage, die sich prozentual aus der Versicherungssumme errechnet.⁶⁸ Das Wort Courtage bedeutet lt. Duden Maklergebühr bei Börsengeschäften, alternative Schreibweise „Kurtage“.⁶⁹ „Das Wort Courtage leitet sich aus dem Lateinischen ab. Das Grundwort ist „cura“, die Sorge, die Fürsorge, auch die Besorgung bzw. Pflege. Das dazu gehörige Tätigkeitswort heißt „curare“ und bedeutet, dass man für etwas Sorge trägt, sich kümmert, etwas besorgt. Daraus wurde das Hauptwort „curatarius“ gebildet (7). Aus diesem Wort haben sich im Französischen die Begriffe „Courtier“ (8) und „Courtage“ entwickelt. Interessanterweise wurde jedoch nur das Wort für die Vergütung ins Deutsche übernommen. In der ersten Police aus dem Jahre 1319 wurde das Wort „Senseria“ verwendet. Es ist von der Bedeutung her dem französischen Wort „Courtage“ gleich zu setzen. In diesem Sinne wurde es auch in den deutschen Sprachraum transportiert. Noch im „Großen Brockhaus“ von 1953 ist zu lesen, dass „Senseria“ (häufig auch in der Abwandlung „Sensarie“ verwendet) eine veraltete Version für „Courtage“ sei. Für die Berufsbezeichnung selbst hat sich unter dem Einfluss des holländischen („Makelaar“) der Begriff „Makler“ durchgesetzt, der sich von dem niederdeutschen Wort „maken“ = machen, zu Stande bringen, ableitet.“⁷⁰ Ein Versicherungsmakler gilt als „Sachverwalter des Versicherungsnehmers“ und wird in der Rechtsprechung durch den BGH als „treuhänderähnlicher Sachverwalter“ des Versicherungsnehmers benannt. Damit bestimmen sich auch das Verhältnis zwischen Makler und Auftraggeber (Kunde, Versicherungsnehmer) und dessen Pflichten daraus. In der Literatur wird der Makler auch „Interessenvertreter“, „Bundesgenosse“ oder „Vertrauensmann“ genannt. Durch gewisse Pflichten ggü. dem

66 Vgl. Umhau (2003) S. 8.

67 Umhau (2003) S. 8.

68 Vgl. Umhau (2003) S. 9.

69 Vgl. Duden (2015).

70 Umhau (2003) S. 9.

Versicherungsunternehmen, z.B. die Risikobeschreibung, wird auch oft von einem „Doppelrechtverhältnis“ gesprochen. Die Vergütung des Maklers hat sich über die Jahrhunderte hin entwickelt und ist dadurch ins deutsche Recht übernommen worden.⁷¹ „Die historische Entwicklung verlief in mehreren Abschnitten: In dem ersten verbürgten Abrechnungsvorgang einer Versicherung aus dem Jahre 1319 hatte der Tuchhändler für die Vergütung des Maklers aufzukommen. Dies galt nicht nur in Italien so, sondern auch in Spanien und auch für Deutschland. Hier galt die Regelung bis 1677.“⁷² Später wurde dann die Courtage halbiert. Ausgangspunkt dafür war Florenz. Es wird vermutet, dass die Bestellung eines Zwangsmaklers der Grund dafür gewesen sein könnte.⁷³ „In Deutschland sind Courtageteilungen seit dem Jahre 1677 am Platze Hamburg bekannt. Allerdings wurde die Courtage nicht im gleichen Verhältnis auf Versicherungsnehmer und Versicherer aufgeteilt, vielmehr ergab sich bereits damals eine deutliche Verschiebung zu Lasten des Versicherers. Die gesamte Courtage betrug damals 37,5 %. Davon gingen $\frac{1}{3}$ zu Lasten des Versicherungsnehmers, 25 % wurden dem Versicherungsunternehmen aufgebürdet.“⁷⁴ Mit einer Grafik wird der Verfasser später auf heutige Provisionssätze eingehen. „Etwa zu Ende des 18. Jahrhunderts verlagerte sich die Courtagelast völlig auf die Versicherungsunternehmen. Die Versicherungsnehmer waren zu Aufträgen an die Makler nur dann noch bereit, wenn sie von der Erhebung der Courtage absahen. Aufgrund einer verschärften Konkurrenzsituation unter den Versicherungsunternehmen kam es zunächst zu so genannten „Extra-Courtagen“ und schließlich als Abschluss dieser langen Entwicklung dazu, dass das Versicherungsunternehmen die Courtage alleine zu tragen hat.“⁷⁵ Zu einem geschichtlich viel späteren Zeitpunkt trat der „jüngere Bruder des Maklers“ unter dem Namen Versicherungsagent auf den Plan. Hingegen der Entstehungsgeschichte des Maklers sind die historischen Abläufe des Versicherungsagenten nicht nachvollziehbar.⁷⁶ „Das Wort „Agent“ stammt aus dem Lateinischen. Das Grundwort ist „agere“ und hat viele Bedeutungen, darunter auch: etwas betreiben, veranstalten, tätig sein, handeln, machen. Der Begriff „Agent“ ist seit dem 16. Jahrhundert in Deutschland im Wirtschaftsleben gebräuchlich. So war bis zur Neufassung des HGB im Jahre 1953 der „Handlungsagent“ ein allgemeiner Begriff. In der Assekuranz war das Wort „Agent“ zeitweise regelrecht verpönt, und die heute auch im Gesetz verwendete Berufsbezeichnung „Versicherungsvertreter“ wurde in den Vordergrund gestellt. Erstaunlicherweise gab es jedoch keinerlei Ressentiments gegen das Wort „Agentur“ und auch der

71 Vgl. Umhau (2003) S. 10.

72 Umhau (2003) S. 10.

73 Vgl. Umhau (2003) S. 10.

74 Umhau (2003) S. 11.

75 Umhau (2003) S. 11.

76 Vgl. Umhau (2003) S. 12 f.

Titel „Generalagent“ wurde toleriert.“⁷⁷ Umhau vertritt in seiner Studie „Vergütungssysteme für die Versicherungsvermittlung im Wandel“ die Meinung, „dass seine Entstehungsgeschichte und sein rasanter Aufstieg nur im Zusammenhang mit der für ihn geltenden neuen Form der Vergütung, der Provision, erklärbar ist.“⁷⁸ Er erläutert, dass die Versicherungsgesellschaften letztlich zwei Alternativen gehabt hätten. Man hätte die vorhandenen Angestellten im Innendienst zum Außendienstmitarbeiter qualifizieren können und da einsetzen, oder man betraut Personen mit der Vertretung der bestehenden und potenziellen Kunden und bezahlt dann nach Erfolg. Es ist weiterhin zu entnehmen, dass die damals relativ neu gegründeten Versicherungsgesellschaften nach Möglichkeiten des Absatzes ihrer Produkte suchten. Eine Variante war der Absatz über bestehende Makler. Darüber hinaus wurden im Allgemeinen „rechtsschaffende Männer, womöglich Kaufleute gesucht“ und die Berlinische Feuer erweiterte ihre Absatzorganisation durch bestehende Beziehungen zu Banken und Bankern. Es wird berichtet, dass die Allianz ein Jahr nach Gründung bereits 42 Generalagenten und 789 Agenten im Deutschen Reich unter Vertrag hatte. Diese waren jedoch nur für eine Sparte der Allianz tätig, und somit bestens geeignet, in anderen Sparten für andere Versicherungsgesellschaften tätig zu sein.⁷⁹ Interessant ist die Tatsache, dass auch zum damaligen Zeitpunkt schon eine erhebliche Anzahl von nebenberuflichen Agenten für Versicherer tätig waren. „Schon damals übertraf die Zahl der nebenberuflichen Agenten die der hauptberuflichen bei weitem. Es ist aber davon auszugehen, dass sich aus der großen Zahl der nebenberuflichen Agenten im Laufe der Zeit zahlreiche hauptberufliche Agenten entwickelt haben.“⁸⁰ Für alle Agenten wird seit langer Zeit, lt. Umhau seit dem 17. Jahrhundert, für die Vergütung das Wort Provision verwendet. „Es liegt die Vermutung nahe, dass dies mit voller Absicht geschehen ist, um inhaltliche Abweichungen auch durch verschiedene Begriffe kenntlich zu machen und damit neben der Abgrenzung gleichzeitig auch ein Erkennungs- und Zuordnungsmerkmal zu schaffen: Hier das Pärchen „Makler und Courtage“, dort das Tandem „Agent und Provision“⁸¹. In Abbildung 3 (Anzahl der registrierten Versicherungsvermittler) fällt auf, dass der „ältere“ Vermittler, der Makler, nur ca. einen ¼ der gesamten Vertreterschaft stellt. Da stellt sich natürlich unweigerlich die Frage, wie das passieren konnte, dass sich der Makler den Rang hat so ablaufen lassen? Bei Umhau findet man die darauf passende Antwort. „Der Agent und eine aus Agenten bestehende Organisation ist im Gegensatz zum Makler steuerbar. Steuerbar zunächst über die rechtliche Ausgestaltung des Agenturvertrages und im Weiteren steuerbar über das Medium „Provision“

⁷⁷Umhau (2003) S. 13.

⁷⁸Umhau (2003) S. 1.

⁷⁹Vgl. Umhau (2003) S. 12 ff.

⁸⁰Umhau (2003) S. 14.

⁸¹Umhau (2003) S. 15.

oder, um in der Terminologie dieser Arbeit zu bleiben, über das Vergütungssystem.“⁸² Das Wort „Provision“ stammt auch aus der Kaufmannssprache, kam ca. im 16. Jahrhundert aus Italien. Es leitet sich aus dem lateinischen Wort „providere“, was die Bedeutung „vorsehen“ hat, ab. Es hat eine interessante Wandlung erfahren. Über „Vorsorge – Vorrat – Erwerb“ erhielt es die heutige Bedeutung „Vergütung“. Es ist das umgangssprachliche Wort für Vermittlungsentgelt und lässt sich in verschiedenen Wirtschaftsbereichen anwenden.⁸³ So verschieden Agent und Makler ihrer sprachlichen Abstammung und ihrer angestrebten Arbeitsweise auch sein mögen, so bedeutet es letztendlich dasselbe, nämlich „Macher“.⁸⁴ „Damit können auch beide Seiten zufrieden sein, selbst wenn in dem einen Fall das Wort aus dem Niederdeutschen stammt, und im anderen Fall ein Wort aus dem Lateinischen Eingang in unseren Sprachraum gefunden hat.“⁸⁵ Nach der historischen Beschreibung von Makler und Agent soll nun deren Vergütung näher betrachtet werden.

4.3.1 Provision, Courtage

Nach Aufgabenspektrum und Etymologie von Makler und Agent (Vertreter) werden jetzt verschiedene Faktoren hinsichtlich der Einnahmen besprochen. Gesetze und Kriterien sind aus dem HGB abgeleitet. Die Courtage ist nicht, wie die Provision, mit allen Feinheiten im HGB separat aufgeführt. Es gibt keine vergleichbaren gesetzlichen Vorschriften. Daher spricht der Verfasser im Folgenden lediglich von Provision. Zusagen und Verträge orientieren sich in der Praxis an der Provision. Die Courtage ist ebenfalls erfolg- und teilweise auch umsatzabhängig. Im HGB in den §§ 87 Abs. 1, 92 Abs. 3 findet man die Voraussetzungen für Provisionszahlung. Demnach entsteht der „Anspruch auf Provision für alle während des Vertragsverhältnisses abgeschlossenen Geschäfte“,⁸⁶ die auf die Tätigkeit des Vermittlers zurückzuführen sind. Wird kein Versicherungsvertrag abgeschlossen, so entsteht kein Anspruch auf Provision. Der Anspruch entsteht selbst dann nicht, wenn der Vermittler den potenziellen Kunden ausführlich beraten hat. Diese Konstellation hat zur Folge, dass ein beraterseitig getriebener Anreiz zum Abschluss geschaffen wird. Dies kann einerseits für stärkere positive Bemühungen beim Berater sorgen, andererseits aber auch eine nicht bedarfsgerechte Beratung nach sich ziehen.⁸⁷ Genannte Paragraphen beschreiben diese

82 Umhau (2003) S. 14.

83 Vgl. Umhau (2003) S. 14 f.

84 Vgl. Umhau (2003) S. 13.

85 Umhau (2003) S. 13.

86 Anhang/ Auszug Handelsgesetzbuch.

87 Vgl. Beenken/Radtke (2013) S. 34.

Erfolgsabhängigkeit. Die Umsatzabhängigkeit hingegen wird im HGB im § 87b Abs. 2 erläutert. Die Provision errechnet sich aus der Versicherungsprämie, die der Versicherungsnehmer bezahlen muss. Damit wird auch die Höhe der Prämie als Erfolg vergütet.⁸⁸

An dieser Stelle ein kurzer Ausflug in das Thema Beratung. Was ist eigentlich Beratungsqualität? Hier findet man eine passende Antwort in der Lektüre aus dem Bankbereich: „Ziel muss es sein, aus den vorhandenen Alternativen die für das Kundenbedürfnis am besten geeignete auszuwählen. Als Ergebnis des eigentlichen Beratungsvorgangs folgt dann in der Regel die Vermittlung von Produkten.“⁸⁹

Den Grundsatz, dass die Provision das Schicksal der Prämie teilt, kann man in §§ 87a Abs. 1, 92 Abs. 4 HGB nachlesen. Das bedeutet, dass der Anspruch erst entsteht, sobald der Versicherungsnehmer die vereinbarte Prämie gezahlt hat (Schicksalsteilungsgrundsatz). „Ist die Höhe der Provision nicht bestimmt, so ist der übliche Satz als vereinbart anzusehen“ (§ 87b Abs. 1 HGB).⁹⁰ In der Praxis teilt sich die Provision in Abschlussprovision für den erfolgreichen Neuabschluss, und in Bestands- oder auch Folgeprovision, für die Betreuung und Erhaltung des Vertrages sowie die Beratung des Kunden im Schadensfall, auf. In der Lebens- und in der Krankenvollversicherung hat der Vermittler normalerweise seine Abschlussprovision nach fünf Jahren vollständig verdient. Das bedeutet, der Vertrag muss für diesen Zeitraum ungekündigt Bestand haben und es ist stets die Prämie dafür entrichtet worden. In der Schadensversicherung kann diese Haftungszeit maximal drei Jahre betragen. Unter Bezugnahme der vollständig verdienten Provision auf das Schicksal der Prämienteilung ist hierbei festzuhalten, dass der Grund für Prämiennichtzahlung irrelevant für die Stornohaftung ist. Das bedeutet z.B. auch, dass bei Tod eines Versicherungsnehmers/ der versicherten Person während der Stornohaftungszeit kein Anspruch auf Provision entsteht. In anderen Bereichen des Handels ist dies so nicht üblich. Ein Immobilienmakler wird für einen vermittelten Wohnungskauf nicht mit seiner Provision haften (analog Lebens-/ Krankenversicherung: fünf Jahre), sollte z.B. die Wohnung später nicht gefallen oder zu klein sein. Auch ein Automobilverkäufer haftet nicht für seine getätigten Verkäufe bei späterem Nichtgefallen des Fahrzeugs. Es ist auch in anderen Handelsbereichen nicht notwendig, dass der Händler, Handelsvertreter oder Verkäufer Teile seiner Provision oder Marge an den Unternehmer zurückführen muss, wenn der Kunde seine ursprüng-

⁸⁸ Vgl. Beenken/Radtke (2013) S. 34.

⁸⁹ Die Bank (2011) S. 50.

⁹⁰ Anhang/ Auszug Handelsgesetzbuch.

liche Kaufentscheidung revidiert.⁹¹ Zusätzlich hart trifft es den Vertreter bei vorschüssig gezahlten und schon von ihm versteuerten Provisionen. Näheres dazu im nächsten Abschnitt. Bestandsprovision erhält der Vertreter so lange, wie der Vertretervertrag mit dem Versicherungsunternehmen läuft. Der Makler erhält seine Courtage so lange, wie der Maklervvertrag zwischen ihm und dem Versicherungsnehmer besteht. Hier lässt sich ein deutlicher Unterschied zwischen beiden Ausprägungen feststellen. Über die Höhe der Provision entscheiden zwei Merkmale. Zum einen entscheidet die Sparte über die Höhe der Provision. Wurde eine Schadens- (Hausrat-, Haftpflicht-) oder eine Lebensversicherung (Berufsunfähigkeit, Rente) vermittelt? Und als zweites Merkmal ist der Status des Vermittlers entscheidend. Ist der Vermittler als Ausschließlichkeitsvertreter, als Mehrfachagent oder als Versicherungsmakler tätig? Im Lebens- und Krankenversicherungsbereich erhalten Vertreter aller Couleur bei Abschluss des Vertrages eine einmalige Vergütung, Bestandsprovisionen spielen dabei eine untergeordnete Rolle. Bei Schadensversicherungsabschlüssen erhält der Vermittler von Beginn an eine wiederkehrende Provision (Courtage), solange die Prämie vom Kunden bedient wird. Eine Besonderheit in diesem Bereich kann sein, dass bei Vertretern eine erhöhte Abschlussvergütung gezahlt wird.⁹² In der Lebensversicherung werden die Abschlussprovisionen anhand der Bewertungssumme des Vertrages berechnet. Die Bewertungssumme berechnet sich nach den in Zukunft zu zahlenden Beiträgen. Ein Beispiel hierfür kann wie folgt lauten: Die zu versicherte Person ist 35 Jahre alt und schließt eine Rentenversicherung mit einem monatlichen Beitrag von 150,00 Euro ab. Dann berechnet sich die Provision wie folgt: 150 (Euro) * 12 (Monate p.a.) * 32 (Jahre, Laufzeit des Vertrages bis zum Renteneintritt). Dynamisierungen, also spätere Erhöhungen des Beitrages, werden erst mit späterer Zustimmung des Versicherungsnehmers vergütet.⁹³ Die durchschnittlichen Abschlussvergütungen betragen:

- ☐ Ausschließlichkeit: 26,2 Promille der Bewertungssumme
- ☐ Makler: 39,3 Promille der Bewertungssumme
- ☐ Mehrfachvertreter: 34,6 Promille der Bewertungssumme

Die Bestandsvergütungen werden prozentual vom Jahresnettobeitrag der Verträge berechnet. Die durchschnittlichen Bestandsvergütungen betragen:

- ☐ Ausschließlichkeit: 0,6 Prozent
- ☐ Makler: 1,3 Prozent
- ☐ Mehrfachvertreter: 1,0 Prozent⁹⁴

91 Vgl. Beenken/Radtke (2013) S. 35.

92 Vgl. Beenken/Radtke (2013) S. 36.

93 Vgl. Beenken/Radtke (2013) S. 37.

94 Beenken/Radtke (2013) S. 37.

In der Krankenversicherung werden die Abschlussprovisionen anhand von Monatsbeiträgen mit dem Vermittler vereinbart. „Monatsbeitrag ist üblicherweise der monatlich zu zahlende Beitrag für die Krankenversicherung mit Ausnahme der Pflegepflichtversicherung und von eventuellen Risikozuschlägen.“⁹⁵ Gesetzlich ist die Höhe der Provision im VAG (Versicherungsaufsichtsgesetz) in § 50 „Entgelt bei der Vermittlung substitutiver Krankenversicherungsverträge“ geregelt. Demnach darf die Höhe der Vergütung nicht 3,3 Prozent der Bruttobeitragssumme des vermittelten Vertrags übersteigen.⁹⁶ „Die durchschnittlichen Abschlussvergütungen betragen:

- ☐ Ausschließlichkeit: 5,0 Monatsbeiträge
- ☐ Makler: 7,6 Monatsbeiträge
- ☐ Mehrfachvertreter: 6,9 Monatsbeiträge

Die Bestandsvergütungen werden in Prozent vom Jahresbeitrag der vermittelten Verträge berechnet. Die durchschnittlichen Bestandsvergütungen betragen:

- ☐ Ausschließlichkeit: 0,7 Prozent
- ☐ Makler: 1,2 Prozent
- ☐ Mehrfachvertreter: 0,8 Prozent⁹⁷

In der Schadensversicherung werden die Vergütungen in Prozent des Jahresnettobeitrages vereinbart. Wie schon erwähnt, handelt es sich hierbei um wiederkehrende Vergütungen und Vertreter können erhöhte Abschlussprovision von ihrem Versicherungsunternehmen erhalten. Mehrfachvertreter können in Absprache mit dem Versicherungsunternehmen wahlweise die vertreterorientierte (erhöhte Abschlussprovision) oder die maklerorientierte Variante wählen.⁹⁸ „Die durchschnittlichen Abschlussvergütungen betragen:

- ☐ Ausschließlichkeit: 39,4 Prozent
- ☐ Makler: 22,6 Prozent
- ☐ Mehrfachvertreter: 23,2 Prozent

Die Bestandsvergütungen werden auch hier in Prozent vom Jahresnettobeitrag (ohne Versicherungssteuer) der vermittelten Verträge berechnet. Die durchschnittlichen Bestandsvergütungen betragen:

- ☐ Ausschließlichkeit: 9,7 Prozent
- ☐ Makler: 19,5 Prozent
- ☐ Mehrfachvertreter: 14,3 Prozent

95 Beenken/Radtke (2013) S. 38.

96 Anhang/ Auszug Versicherungsaufsichtsgesetz.

97 Beenken/Radtke (2013) S. 39.

98 Vgl. Beenken/Radtke (2013) S. 40.

In der Kfz-Versicherung werden abweichend von der Schadenversicherung nur Jahresverträge abgeschlossen und daher in allen Vertriebswegen durchlaufende Provisionen gezahlt. Bei erhöhten Risiken (z.B. Kfz-Flotten) sind deutlich geringere Provisionen üblich. Die Vergütung wird marktüblich in Prozent des Jahresnettobeitrags (ohne Versicherungsteuer) vereinbart.

Die durchschnittlichen Vergütungen betragen:

- Ausschließlichkeit: 6,5 Prozent
- Makler: 7,4 Prozent
- Mehrfachvertreter: 5,9 Prozent.⁹⁹

Wie das in der Übersicht aussieht, sollen die folgenden Diagramme darstellen. Zunächst die Abschlussprovisionen nach Versicherungssparten und Vermittlertypen:

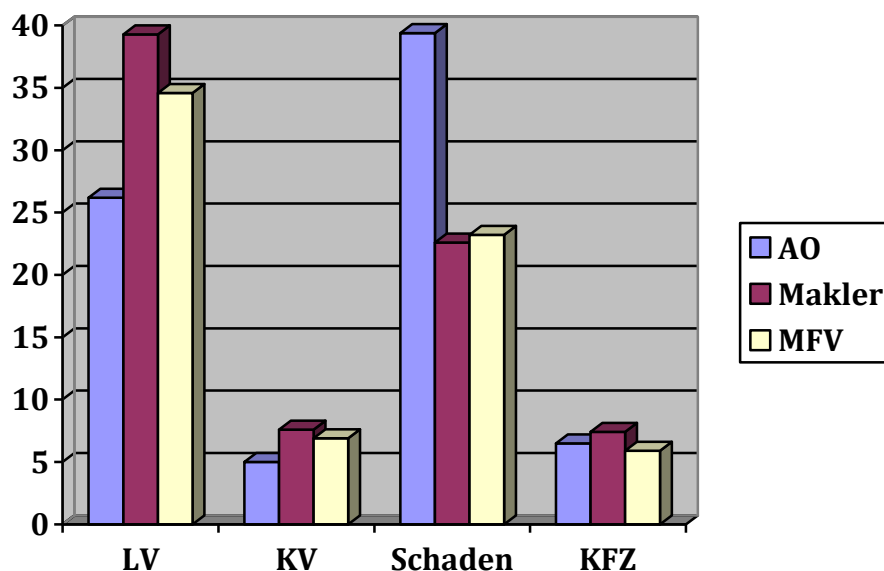


Abbildung 14: Abschlussprovision in der Versicherung in Deutschland, Quelle: Beenken (2013)

⁹⁹ Beenken/Radtke (2013) S. 40 ff.

Folgend die Bestandsprovisionen nach Versicherungssparten und Vermittlertypen:

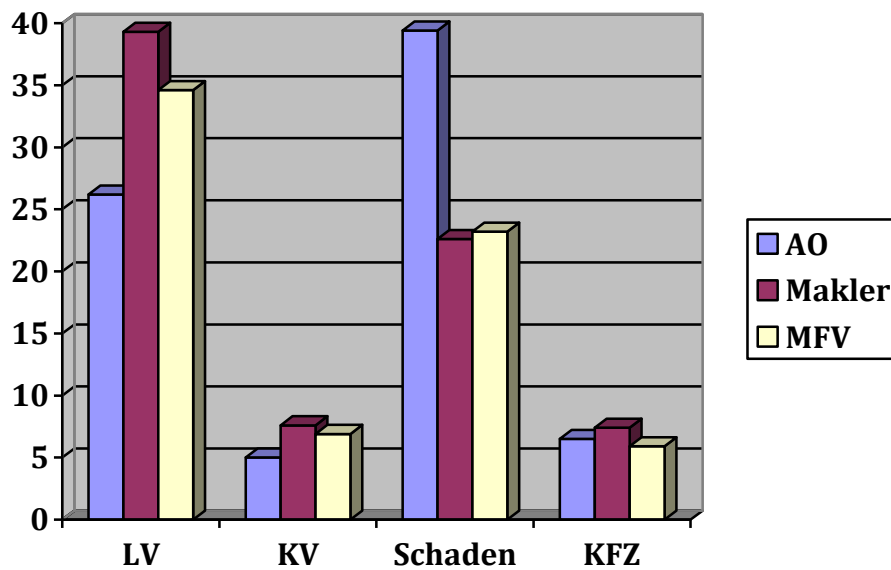


Abbildung 15: Bestandsprovision in der Versicherung in Deutschland, Quelle: Beenken (2013)

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass beide Typen die Kundenbetreuung suchen müssen. Der Aufwand für Betreuung und Neukundenakquise ist bei beiden identisch. Der Vertreter erhält vom seinem Versicherungsunternehmen verschiedene Unterstützungen, wie z.B. Bürokostenzuschüsse, Garantiezahlungen oder auch Bonifikationen. Die Ausbildung des Vertreters liegt auch beim Versicherer. Er übernimmt auch die Haftung für evtl. Fehlberatungen. Der Vertreter muss dafür Abstriche in der Vergütung machen. Der Makler ist nicht an einen bestimmten Versicherer gebunden und kann damit seine Verträge an verschiedene Versicherer vermitteln. Durch die Höhe der Vergütungen wird vom Versicherer versucht, Einfluss auf die Steuerung der Produktvermittlung bei beiden Vermittlertypen zu nehmen. Diese Steuerung führt in der Branche, aber auch bei Kunden, zu Irritationen. Siehe dazu folgende Übersicht vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V.:

Gründungsmitglied der Deutschen Versicherungsgesellschaft e.V.

Offenlegung der Abschluss- und Vertriebskosten in Euro
- Irreführend durch unterschiedliche Vergütungsansätze

Beispiel
Lebensversicherung eines Anbieters: 30 Jahre Laufzeit, Jahresbeitrag 600 Euro,
Beitragssumme 18.000 Euro

Einmalige Abschlusskosten:	Makler	Einfirmenvertreter	Angestellter
von Summe	(3,6 – 4,0 %)	(1,7 – 3,6 %)	(2,5 %)
	mittel: 684 Euro	mittel: 477 Euro	mittel: 450 Euro

Hinweis: Viele Vermittler erhalten von Unternehmen über die vereinbarte Provision hinaus keine Zuwendungen. Einige Vermittler, insbesondere Einfirmenvertreter, erhalten neben der vereinbarten Provision unter Umständen gesonderte, meist zeitlich fixierte Zuschüsse.

GDV

Abbildung 16: Beispiel für Abschlusskosten für ein und dieselbe Lebensversicherung, Quelle: GDV

Aus dieser Steuerung heraus ergeben sich Arbeitsweisen, welche im folgenden Kapitel kritisch hinterfragt werden sollen.

4.3.2 Kritik am bestehenden Vergütungssystem

Um kritisch zu hinterfragen, soll nochmal die Ausgangslage, die Kundenberatung, beschrieben werden. Dazu werfen wir abermals einen Blick in die Bankenwelt, in den Artikel aus „Die Bank“: „Üblicherweise bezieht sich der Begriff der Finanzberatung nicht nur auf den eigentlichen Beratungsteil, sondern umfasst auch die nachfolgende Vermittlung der Finanzprodukte. Eine Besonderheit der Finanzberatung ist, dass das Beratungsergebnis im Sinne des tatsächlichen Ausgangs des Finanzgeschäfts häufig weder während des Beratungsprozesses noch in der jüngeren Zeit danach bekannt ist. Zudem ist die Vergleichbarkeit von Finanzprodukten aufgrund der Fülle der Angebote mit vielfach unterschiedlicher Ausgestaltung oft nur eingeschränkt möglich. In Kombination mit seiner mangelnden Sachkenntnis ist der Kunde im Allgemeinen nicht in der Lage, die Qualität der Beratung bzw. deren Ergebnis vor, während oder nach dem Beratungsprozess objektiv zu beurteilen. An Stelle der Beurteilung einer objektiven tritt dann zumeist die Empfindung einer subjektiven Beratungsqualität. Diese hängt stark von interpersonellen Faktoren, dem Image des Finanzdienstleisters sowie den Erfahrungen ab, die der Kunde mit ihm gemacht hat. Dabei kann die subjektiv erlebte erheblich von der objektiven Beratungsqualität abweichen. Da der Kunde das Beratungsergebnis objektiv nicht beurteilen kann, verwendet er intuitiv andere, für ihn beurteilbare

Faktoren, um zu seinem Eindruck zu gelangen [vgl. Rosenzweig 2008, S. 72ff], zum Beispiel Kleidung und Auftreten des Beraters oder das Gefühl, dass der Berater auf seine Bedürfnisse eingeht. So eröffnet sich die Möglichkeit, den Kunden zu beeinflussen, ohne dass dieser dies merkt.¹⁰⁰ Da es bei Banken und Versicherungen für abhängig arbeitende Vermittler bestimmte Leistungsvorgaben gibt, wird der beschriebene Zustand auch genutzt um diese Vorgaben zu erfüllen. Je nach Kenntnissen und Erfahrung des Kunden kann eine Beratung unterschiedliche Ausmaße annehmen, von einer grundsätzlichen Erläuterung über den Nutzen der Beratung bis zu komplexen Anlagestrategien. Ein unabhängig arbeitender Vermittler ist in erster Linie Kaufmann. Er ist nicht an bestimmte Umsatzvorgaben gebunden, muss aber aus seiner Beratungstätigkeit heraus Geld für seinen Lebensunterhalt verdienen. Somit werden durch Vergütungen bei jedem Vermittlertyp Anreize gesteuert. Falschberatungen wie z.B. der Verkauf von Anlageprodukten mit langer Laufzeit an Rentner oder dem sogenannten „churning“, dem häufigem Umschichten eine Geldanlage, die zu keinem besseren Anlageergebnis führen, sind auch immer wieder in der aktuellen Presse zu verfolgen. „Jeder erfolgreiche Verkäufer lebt aber nicht nur von seinem Fachwissen, sondern in besonderem Maße davon, wie er immer wieder in der Lage ist, sich selbst zum Erfolg anzuspornen. Davon hängt es ab, ob er in dem Beruf „Vertreter“ eine dauerhafte Chance hat und überleben kann. So gesehen bietet ihm die Provision mit ihrer finanziellen Ausgestaltung ein Kraftfeld, das ihm hilft, Verluste und Niederlagen schnell vergessen zu machen. Das System Provision ist damit ein Instrument der psychologischen Aufrüstung.“¹⁰¹ Wie in Punkt 3.2 schon angesprochen, gilt für Vermittlungsprovision: je höher die vom Kunden zu entrichtende Prämie, desto höher die Provision für den Vermittler. Der Bundesfinanzhof vertritt den Grundsatz, dass die Provision das Schicksal der Prämie teilen muss (Schicksalsteilungsgrundsatz). Dieser wichtige Grundsatz gilt für beide Systeme, Makler und Vertreter. Da Versicherer bestimmte gesetzliche Vorgaben zur Verteilung der Abschlusskosten auf die Prämie einhalten müssen, wird die Abschlussprovision vom Versicherer an den Vermittler vorschüssig ausbezahlt. Vom Vermittler verdient ist die Abschlussprovision aber nicht mit Auszahlung, sondern, sowohl in der Lebens- als auch in der privaten Krankenvollversicherung, erst nach fünf Jahren. Und diese ist nur unter der Voraussetzung verdient, wenn der Vertrag in dieser Zeit ungekündigt bestanden hat und stets die Prämie entrichtet worden ist.¹⁰² Es handelt sich hierbei um die Stornohaftungszeit. Während dieser Zeit steht der ausgezahlte Betrag theoretisch nur zu einem Anteil, abhängig von der Zahlweise des Kunden, dem Vermittler zur Verfügung. Der Versicherer kann Teile

100 Die Bank (2011) S. 50.

101 Umhau (2003) S. 19.

102 Vgl. Beenken/Radtke (2013) S. 35.

der Provision anteilig zurückfordern. Gründe für die Bevorschussung können folgende Punkte sein:¹⁰³

- Die wesentliche Leistung des Vermittlers ist mit dem erfolgreichen Abschluss des Vertrags bereits erbracht, nämlich die Beschaffung eines abschlusswilligen Kunden, die Beratung und die Aufnahme und Übermittlung des Versicherungsantrags. Auch in anderen Branchen ist es üblich, dass eine Leistung dann zu bezahlen ist, wenn sie erbracht wurde, und nicht erst nach Ablauf beispielsweise von Garantie-, Nachbesserungs- und anderen Rechten.
- Die Bevorschussung ermöglicht dem Vermittler, zu Beginn seiner Tätigkeit Liquiditätsüberschüsse zu erzielen, die Investitionen in die Aufnahme und Erweiterung seines Betriebs ermöglichen. Dasselbe gilt für Mitarbeiter und Untervermittler von Vermittlern, die ebenfalls eine unmittelbare Vergütung ihrer Tätigkeit verlangen. Im Fall des angestellten Mitarbeiters sind arbeitsrechtliche Pflichten zur Einkommensgewährung sowie im Fall des Ausschließlichkeits-Untervertreters die handelsrechtliche Pflicht zur Sicherung eines Mindesteinkommens (vgl. § 92a Abs. 1 HGB) zu beachten.

Zusätzlich hart trifft den Vertreter die Rückforderung von Provision wegen Stornos. Bspw. wurden vor drei Jahren getätigte Umsätze jetzt storniert, aber die Einkommens- ggf. auch Gewerbesteuer ist damals vom Vertreter schon entrichtet worden. Diese lässt sich nicht zurückholen. „Ein Versicherungsunternehmen muss demnach ausreichende Provisionen und andere Anreize (Garantien, Incentives, Zuschüsse, Aus- und Weiterbildung, Training, überzeugende Produkte, Flexibilität bei der Annahmepolitik und bei der Schaden-/Leistungsregulierung u.a.m.) gewähren, damit Versicherungsvermittler bereit sind, hierfür einen Beitrag zu erbringen“¹⁰⁴. Demnach wundern aus der Vergangenheit gesteigert gebotene Anreize nicht, wie z.B. ausschweifende Incentivreisen, denn der Wettbewerbsdruck auf Versicherer steigt mit zunehmenden neuen gesetzlichen Vorgaben. Die grundsätzliche Kritik am Provisionssystem macht sich an seinen Besonderheiten fest:¹⁰⁵

- Erfolgsabhängigkeit: Wenn der Vermittler nur bei erfolgreicher Vertragsvermittlung vergütet wird, entsteht ein hoher Anreiz, notfalls auch am Bedarf des Kunden vorbei, einen Abschluss herbeizuführen. Es fehlt zudem der Anreiz, von ungeeigneten Versicherungen abzuraten.
- Umsatzabhängigkeit: Die Berechnung als Anteil am Umsatz setzt einen

103 Beenken/Radtke (2013) S. 35 f.

104 Beenken/Radtke (2013) S. 43.

105 Beenken/Radtke (2013) S. 43.

Anreiz, notfalls auch über den Bedarf des Kunden hinaus Vereinbarungen zu treffen, z.B. der Abschluss von zu hohen Versicherungssummen. Es fehlt zudem der Anreiz, Versicherungen einem reduzierten Bedarf anzupassen, weil dadurch die Vergütung sinkt.

- Vergütungsschuldnerschaft: Insbesondere beim Versicherungsmakler wird kritisiert, dass er zwar vom Kunden beauftragt, aber von der Gegenseite bezahlt wird und damit in einem permanenten Interessenkonflikt steht.

Im kommenden Abschnitt soll nun die „neue“ Möglichkeit der Beratung, die Honorarberatung, betrachtet werden.

4.4 Honorarberatung

Wie schon dargelegt, wird der überwiegende Teil der Finanzberatung in Deutschland in Form von provisionsabhängiger Beratung erbracht. Studien besagen, dass dies zu jährlich ca. 20-30 Milliarden Euro Verlust von Anlagegeldern führt. Schätzungen zufolge entfallen $\frac{2}{3}$ dieses Betrages auf die Versicherungsbranche. Dem Kunden ist der Zusammenhang von Vermittlung und Vergütung oftmals nicht bewusst. So wird auf politischer Ebene die gesetzliche Grundlage debattiert. Seit 01. August 2014 ist mit der Einführung des Finanzanlagenvermittlers zur Vermittlung von Investmentvermögen der erste Schritt in dieser Richtung getan. Durch Einführung dieses Gesetzes soll dem Kunden bessere Transparenz der Vergütung bei Anlageberatung oder Versicherungsvermittlung verschaffen. Er soll sich in Zukunft bewusst zwischen provisionsgestützter oder honorargestützter Anlageberatung entscheiden können. Gleichzeitig wird damit die Vergütung des Beraters vom Produktanbieter auf den Kunden verlagert. In der Umfrage „Ich weiß, wer die Gebühren bekommt“ von PWC bei europäischen privaten Bankkunden (Retail-Anleger, Jahreseinkommen bis 50.000 Euro) geben 55% der Befragten an, sie wüssten *sehr genau* bzw. *genau* wer die Gebühren erhält. Folgt man den Ausführungen in „Honorar vs. Provision“, so wird auch festgestellt, dass über die Hälfte der Anleger meinen, ihre Anlageentscheidung selbst zu treffen. In diesem Zusammenhang spricht die Autorin vom „overconfidence bias (So wird eine systematische Abweichung vom rationalen Verhalten genannt, die dafür sorgt, dass der Verbraucher seine Kenntnisse und Fähigkeiten, eine Situation/ ein Ergebnis zu beeinflussen, grundsätzlich überschätzt.)“.¹⁰⁶

Bei der Honorarberatung soll es aber darum gehen, dem Kunden verschiedene Mög-

¹⁰⁶ Vgl. Ahlswede (2012) S. 7.

lichkeiten zu zeigen. Dabei sollen keine konkreten Produkte oder Anbieter empfohlen oder gar vermittelt werden. Es geht lediglich um die Beantwortung fachlicher Fragen, Risikofragen, Bedarf des Kunden oder auch um Fragen zur möglichen Schadensabwicklung. Im Versicherungsmarkt wird dieser Bereich momentan von ca. 300 Versicherungsberatern (siehe Abb. 5) deutschlandweit umgesetzt. „Seit 2014 wird die Honorarberatung in Deutschland gesetzlich geregelt. Seitdem darf man sich Honorarberater nur dann nennen, wenn man drei wesentliche Kriterien erfüllt. Erstens darf der Berater nicht auf einen bestimmten Anbieter von Finanzinstrumenten beschränkt sein, sondern muss eine hinreichende Unabhängigkeit gewährleisten. Zweitens muss ein Honorarberater ausschließlich vom Kunden vergütet werden. Provisionen anzunehmen ist ihm verboten, es sei denn, dass er sie umgehend an seine Kunden weiterleitet. Schließlich muss er sich bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) registrieren lassen.“¹⁰⁷ Hinsichtlich der Begrifflichkeit wird im allgemeinen Sprachgebrauch von Honorarberatung gesprochen, tatsächlich ist aber Rechtsberatung mit Vermittlung gemeint.¹⁰⁸

„Beides unterscheidet sich durchaus deutlich voneinander:

- **Honorarberatung** bedeutet, dass ein Beratungserfolg geschuldet wird. Ob und welche Versicherung der Beratungskunde später abschließt, spielt dabei keine Rolle.
- **Honorarvermittlung** bedeutet, dass ein Vermittlungserfolg geschuldet wird. Hier ist das Kundenbedürfnis erst erfüllt, wenn der Kunde erfolgreich die aufgrund der Risikoexploration und Beratung als notwendig erkannte Versicherung abgeschlossen hat.“¹⁰⁹

Eine Unterscheidung der beiden Begrifflichkeiten ist daher wichtig, da die Honorarvermittlung der Provisionsvermittlung weitaus ähnlicher ist als die Honorarberatung. Mit einer Honorarvermittlung wird auch eher das Bedürfnis des Kunden, sein Problem mit einer Versicherung zu lösen, gestillt.¹¹⁰ Folgende Übersichten aus dem Vortrag „Honorare im Versicherungsvertrieb“ von Prof. Dr. Beenken sollen dies verdeutlichen:

107 Wallstreet: online (2015).

108 Vgl. Beenken/Radtke (2013) S. 46.

109 Beenken/Radtke (2013) S. 46.

110 Vgl. Beenken/Radtke (2013) S. 46.

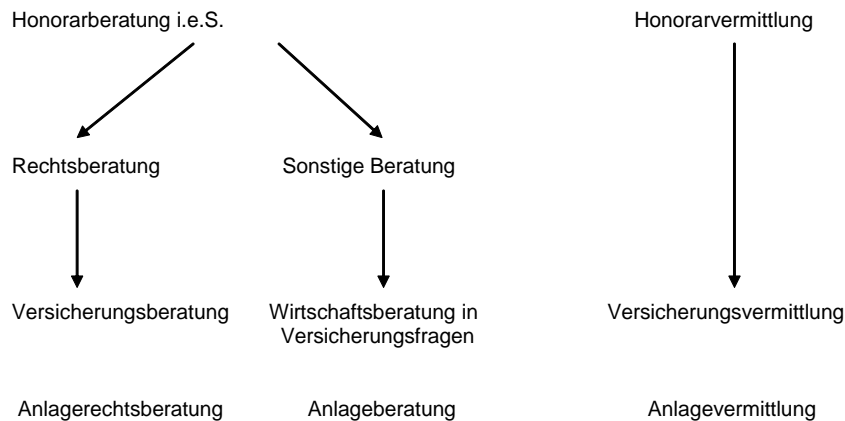


Abbildung 17: Was ist Honorarberatung?, Quelle: Beenken (2010)

Die Honorarvermittlung an sich ist kein neues Geschäftsfeld. In den Bereichen der Industrie- und Gewerbe- und Großversicherungen werden Nettotarife gegen Honorar vermittelt. In diesen Fällen wird das Honorar oft als Festpreis vereinbart. Für die Honorarberatung der breiten Masse der Öffentlichkeit wird in der Literatur oftmals ein Zeithonorar als Vergütung vorgeschlagen. Möglicherweise sind aber auch Honorare nach Höhe des Anlagevolumens oder nach Gewinnbeteiligung vereinbar. Die einzelnen Honorare lassen sich wie folgt beschreiben:

- Festpreis/ Pauschalhonorar: Diese Form ist für bestimmte, standardisierte Beratungsleistungen einsetzbar. Der Kunde behält von Beginn an die Kostenkontrolle, trotzdem ist ein Spielraum für Angebotsdifferenzierungen verschiedener Anbieter möglich. Bei bestimmten Versicherungsprodukten oder beim Jahresbetreuungsaufwand lässt sich ein statistisch zu kalkulierender Durchschnittswert als Pauschale ermitteln.¹¹¹ Wahlweise könnte man auch ein Pauschalmodell über ein jährlich wiederkehrendes Honorar erstellen, wobei die Berechnungsgrundlage das Jahresbruttoeinkommen des Kunden sein kann.
- Zeithonorar: „Dieses Honorarmodell dürfte am besten die (Rechts-) Beratung unterstützen, indem der Berater zeitabhängig, z.B. mit einem Stundensatz, vergütet wird, sodass sachfremde Einflüsse wie ein bestimmter Abschlusserfolg keine Rolle spielen.“¹¹²
- Honorar nach Anlagevolumen/ Umsatz: Diese Vergütung richtet sich nach Prämienhöhe bzw. Anlagevolumen (Prozentsatz p.a.) und ist demnach nur für das Honorarvermittlungsmodell geeignet.¹¹³

¹¹¹ Vgl. Beenken/Radtke (2013) S. 47.

¹¹² Beenken/Radtke (2013) S. 47.

¹¹³ Vgl. Beenken/Radtke (2013) S. 48; Vgl. Ahlswede (2012) S. 8.

- Honorar nach Gewinnbeteiligung: Hier erhält der Berater seine Entlohnung auf der Basis des erwirtschafteten Gewinns der Anlage.

Bei allen Honorarvarianten sollen für den Berater keine Verkaufszwänge bzw. kein Verkaufsdruck entstehen, da die Vermittlung, ausgenommen Honorarvermittlung, nicht Bestandteil der Vereinbarung ist. Ob es noch andere Einflüsse auf die Geschäftsbeziehung geben kann, soll der nächste Abschnitt verdeutlichen.

4.4.1 Einflussfaktoren und Interessenkonflikte

Aufgrund einer Beratung, die auf Honorar basiert, sind Interessenkonflikte nicht automatisch ausgeschlossen. Entweder basiert die Vergütung auf dem investierten Volumen (Prämie) der Anlage, auf einer Gewinnbeteiligung oder nach einem festen Satz. Das kann ein Stundensatz oder auch ein jährlich fest zu entrichtender Betrag sein. Eine Mischung aus den Varianten ist auch denkbar. Bei einem festen Satz könnte sich der Berater weniger Zeit für die Beratung und Betreuung nehmen, hingegen bei der Bezahlung auf Stundenbasis genau das Gegenteil eintreten könnte. Bei einer Vergütung nach Größe des Depotvolumens widmet u. U. der Berater dem Depot, respektive dem Kunden, mehr Aufmerksamkeit, welcher das größere Anlagevolumen mitbringt oder im Depot angelegt hat.¹¹⁴ Ein nicht außer Acht zu lassender Punkt ist die Beeinflussung des Kunden aufgrund von Provisionsdurchleitungen bzw. „Provisions-Kick-backs“. Es ist möglich, dass der Kunde sich für seine Abschlussentscheidung an dem Produkt mit dem höchsten „Provisions-Kick-back“ orientiert. Ein Kunde wird tendenziell eher bereit sein, bei Rückvergütungen ein Honorar zu bezahlen. Darüber hinaus führen Provisionsdurchleitungen wahrscheinlich zu höheren Honorarsätzen. Es wäre auch im Vorfeld dringend zu klären, was bei vorzeitiger Vertragsbeendigung mit den Provisionen geschehen soll. Sollte ein Kunde nach korrekter Beratung dennoch kurze Zeit später seinen Vertrag kündigen, so erhielt er die Provisionsdurchleitung, davon bezahlte er den Berater, welche er jetzt zurückführen müsste. Ein Ersatzanspruch gegen den Berater kann hier nicht entstehen.¹¹⁵ Prof. Dr. Matthias Beenken weist in seinem Vortrag neben der Optimierung des Zeiteinsatzes auch auf das Abraten von teuren, aber bedarfsgerechten Produkten hin. Dies könnte zu weniger Eigeninitiative der Kunden führen, da diese uniformierter sind. Der Anreiz der möglichen Provision für den Vermittler, und der daraus resultierenden aktiven Kundenansprache fehlt bei Honorarberatung.¹¹⁶ „Auf den Punkt gebracht schafft ein Honorarsystem Anreize, reichere Kunden länger zu

¹¹⁴ Vgl. Ahlswede (2012) S. 8.

¹¹⁵ Vgl. Tiefensee/Kuhlen (2012) S. 3.

¹¹⁶ Vgl. Beenken (2010) S. 22.

beraten bzw. nur reiche Kunden zu beraten. Empirische Studien haben jedoch nachgewiesen, dass dies prinzipiell auch für die Provisionsberatung gilt. Ein vermeintlicher Nachteil aus Kundensicht ist, dass er bei einer Honorarberatung ein Entgelt leisten muss, unabhängig davon, ob er der Empfehlung des Beraters folgt und sein Geld anlegt, oder nicht.“¹¹⁷

¹¹⁷ Ahlswede (2012) S. 8.

5 Honorarberatung in der Praxis anhand der Unternehmung Quirin Bank

Die Quirin Bank AG gilt als erster Anbieter auf dem Bankenmarkt, die ein auf Honorarberatung basierendes Geschäftsmodell anbietet. Der Hauptsitz der Bank befindet sich in Berlin, als Gründungsjahr wird 1998 auf der eigenen Website im Impressum angegeben. Die Bank ist nach eigener Angabe Versicherungsmakler mit Erlaubnis nach § 34 d Abs. 1 GewO.¹¹⁸ Das Geschäftsmodell ruht auf den drei Geschäftsfeldern Anlagegeschäft für Privatkunden (Private Banking), Beratung bei Finanzierungsmaßnahmen auf Eigenkapitalbasis für mittelständische Unternehmen (Investment Banking) sowie Mandantengeschäft (Business Process Outsourcing).¹¹⁹ Man bietet im Segment für Privatkunden ab einem Vermögen von 50.000 Euro ein Beratungs- und Betreuungskonzept gegen eine monatlich anfallende Gebühr an. Der Kunde erhält Kostentransparenz und Rückvergütung aller Provisionen. Laut Halbjahresbericht der Bank vom 17. September 2015 werden insgesamt im Privatkundenbereich ca. 9.600 Kunden betreut, mit einem Anlagevolumen von ca. 3,2 Milliarden Euro.¹²⁰ Bei einer einfachen Rechnung lässt sich schnell feststellen, dass pro Kunde in diesem Segment durchschnittlich ca. 333.000 Euro angelegt sind. Im Jahr 2010 schrieb die Bank erstmals schwarze Zahlen. Man verdiente 547.000 Euro. Im Jahr zuvor standen da noch 7,4 Millionen Euro Fehlbetrag in den Büchern. Die Gesamtverluste beliefen sich seit 2006 auf rund 25 Millionen Euro.¹²¹ Im März 2011 sagte Quirin-Vorstandssprecher Schmidt, man habe ca. 7.500 Kunden. Ein Jahr zuvor hatte man das Ziel angegeben, bis Ende 2014 wolle man 20.000 Kunden zusätzlich gewinnen. Die filiallose Direktbank ING Diba akquirierte im gleichen Zeitraum mehr als eine halbe Million Kunden, die Commerzbank konnte im Zeitraum auch eine halbe Million Kunden gewinnen.¹²² Ist Honorarberatung als alleiniges Geschäftsmodell nicht tragbar? Kunden sind informierter und fragen auch nach Gebühren. Mittlerweile bieten auch renommierte Banken Depotpreismodelle an, um sich nicht den Vorwurf der „Umsatzmacherei“ vorwerfen zu lassen. Der Kunde bezahlt eine Gebühr, abhängig von seiner Depotgröße. Je größer das Depot, desto mehr erhält die Bank. Auch Quirin schwenkt nun ein wenig um. Man tendiert weg vom Stundenhonorar hin zu Pauschalen. Es werden 1,2 Prozent auf den Depotwert erhoben, sofern sich der Kunde auf eine grundsätzliche Anlagestrategie festlegt.¹²³ Wollen Kunden viel-

118 Vgl. Quirin Bank (2016).

119 Vgl. Presseportal (2009).

120 Vgl. Quirin Bank (2015).

121 Vgl. Manager Magazin (2011).

122 Vgl. Faz.net (2015).

123 Vgl. Faz.net (2015).

leicht doch lieber abhängig von Depotgröße oder Anlagebetrag beraten werden? Laut faz.net sieht es bei der quirin Bank momentan wie folgt aus: „Von den fast 10.000 Kunden entscheiden 52 Prozent nicht mehr über jede Wertpapiertransaktion selbst, sondern legen nur die Strategie ein bis zwei Mal im Jahr mit ihrem Berater fest – Tendenz steigend. Allein im ersten Quartal konnte Quirin 1000 neue Vermögensverwaltungsmandate gewinnen.“¹²⁴ Man kann sicherlich keinen Grundsatz davon ableiten, jedoch spricht der magere Kundenzulauf, im Vergleich zu den gesetzten Zielen und im Vergleich zu den Kundenzuläufen anderer Banken, nicht für das Honorarmodell. Andererseits ist ein kausaler Zusammenhang von Honorarberatung und Kundengewinnung schwer festzumachen, da bei Kundengewinnungsprozessen neben den Kosten auch „weiche“ Faktoren, wie z.B. „sich wohlfühlen“, eine entscheidende Rolle einnehmen.

124 Faz.net (2015).

6 Der Blick ins europäische Ausland

In den öffentlichen Medien ist immer wieder von schon bestehenden Provisionsverboten im Ausland, speziell auf dem britischen Markt, zu lesen. Solch ein Inhalt ist als Überschrift und „Eyecatcher“ sicherlich gut geeignet. Schaut man jedoch genauer hin, so ist festzustellen, dass Provisionen und Courtagen eben nicht für den kompletten Versicherungsbereich verboten sind. So lässt sich aber trotzdem Folgendes lesen:

- ☐ „GB: Finanzaufsicht verbietet seit 2013, dass VR unabhängigen Vermittlern für die Vermittlung kapitalbildender Versicherungsverträge Provisionen zahlt.
- ☐ Finnland: Gesetzliches Provisionszahlungsverbot
- ☐ Dänemark: Gesetzliches Provisionszahlungsverbot
- ☐ Niederlande: Gesetzliches Provisionszahlungsverbot
- ☐ Litauen: Gesetzliches Provisionszahlungsverbot
- ☐ Schweden: Absprache der VR über Provisionszahlungsverbot
- ☐ Norwegen: Absprache der VR über Provisionszahlungsverbot¹²⁵

Deutlich wurde dies auch im Interview von „dasinvestment.com“ (Fonds & Friends Verlagsgesellschaft mbH, Hamburg) mit Norbert Porazik, Geschäftsführer des größten deutschen Maklerpools, Fondsfinanz, am 24.09.2015. Hier folgen nun einige Auszüge aus diesem Gespräch:

„DAS INVESTMENT: Sie haben sich über uns geärgert?

Norbert Porazik: Ich lese immer wieder in DAS INVESTMENT – aber auch in anderen Fachmagazinen für Makler – über das Provisionsverbot in Großbritannien als Muster für eine mögliche Entwicklung in Deutschland. Was für eine sinnlose Verunsicherung deutscher Vermittler! In England gibt es kein Provisionsverbot nach deutschem Verständnis.

Es gilt dort seit Jahren für die Vermittlung von Altersvorsorge-Produkten und Kapitalanlagen.

Ja, aber eben nicht für den kompletten Versicherungsbereich, was gern unterschlagen wird. In England gelten weiterhin die gleichen Provisionen für sämtliche Sachversicherungen, alle Gewerbeversicherungen, Krankenversicherungen und auch

für biometrische Produkte wie die Berufsunfähigkeitsversicherung.

Wir gut kennen Sie den britischen Markt? Gibt es Verbindungen von Fonds Finanz nach Großbritannien?

Ich habe mich vor einigen Jahren gemeinsam mit Tim Bröning, der bei der Fonds Finanz die Bereiche Unternehmensentwicklung und Finanzen verantwortet, in London

125 Wilhelm Rechtsanwälte (2014).

bei SESAME – einem der größten Maklernetzwerke in Großbritannien – ausführlich über den Stand der Dinge informiert. Übrigens wurden wir dort durch die Fehlinformationen der deutschen Medien sehr belächelt. Seitdem besteht zu einigen Vermittlern in Großbritannien loser Kontakt. Dazu ist im Übrigen anzumerken, dass wir im Rahmen unseres Risikomanagement immer die Augen offenhalten und schauen, was überall in Europa rund um dieses Thema passiert.

Wie ist Ihr Blick auf die dortigen Vergütungsmodelle?

In England werden in der Altersvorsorge bei Lebensversicherungen immer mehr Kostenausgleichsmodelle abgeschlossen – wie in Deutschland etwa bei Prisma Life. Am Ende des Tages bedeutet das nur eine Ausweisung der Kosten. Für die bestehenden Altersvorsorgeprodukte gibt es auch weiterhin die vorher vereinbarte laufende Vergütung. Bei Kapitalanlagen wie zum Beispiel Investmentfonds gibt es keine großen Unterschiede, denn in Deutschland vermitteln die meisten ohne Ausgabeaufschlag und dafür mit einer Servicefee. Der einzige Unterschied, der hier wirklich besteht, ist, dass es bei Fonds eben keine Bestandsprovision gibt.

Die Standard Life liegt also Ihrer Ansicht nach falsch, wenn sie auf die positiven Effekte der dortigen Regulierung hinweist – wesentlich mehr Transparenz, verbesserte Beratungsqualität und zufriedener Makler mit einem besseren Image?

Ich weiß nicht, warum Herr Regazzoni das so propagiert. Nach meiner Wahrnehmung äußern sich Politiker in England immer wieder offen darüber, dass das Provisionsverbot für Altersvorsorge-Produkte ein riesiger Fehler sei, den sie am liebsten rückgängig machen würden. Übrigens haben den Ruf der Branche in England nicht allein die Vermittler kaputt gemacht, sondern die Versicherer haben meiner Meinung nach ihren Teil dazu beigetragen. Die Verhältnisse in England sind deshalb kein Vorbild für den deutschen Markt. Ich weiß allerdings, dass Standard Life sich sehr gut auf die britischen Marktbedingungen eingestellt hat und dort im Altersvorsorgebereich mit ihren Wrapern – Versicherungsmänteln fast ohne Kosten in ganz bestimmten Kundensegmenten – wirklich sehr erfolgreich ist. Das verdient unsere Anerkennung.¹²⁶

In Skandinavien wurde die Diskussion über Honorarberatung im Jahr 2001 begonnen. In den Jahren 2003 und 2004 wurden dann fast flächendeckend nur noch Versicherungspolicen auf Nettobasis angeboten.¹²⁷ Auf Nettobasis bedeutet, dass die Vermittler ihre Vergütung mit dem Kunden selbst verhandeln. So wurde in Finnland im Jahr 2005 gesetzlich vorgeschrieben, dass der Vermittler bei Lebens- als auch bei Schadensversicherungen die Gebühr auch vom Auftraggeber erhalten darf. Auch in Dänemark verbietet der Gesetzgeber den Unternehmen eine Vergütung an den Makler zu zahlen. In

¹²⁶ dasinvestment.com (2015).

¹²⁷ Vgl. Verbund deutscher Honorarberater (2016).

Schweden muss der Vermittler seinen Kunden ausführlich über den Preis der Beratung, unabhängig vom Gebührenmodell, vor Abschluss eines Versicherungsvertrags informieren.¹²⁸

Es stellt sich die Frage, ob hier die Gebühren für die Beratung separat bezahlt werden müssen, auch ohne Abschluss einer Versicherung. Sollte dies nicht der Fall sein, so muss man wohl von Honorarvermittlung sprechen. Mittlerweile hat die britische Finanzaufsicht FCA (Financial Conduct Authority) eine Prüfung eingeleitet, ob beim Verkauf von bestimmten Anlageprodukten wieder Provisionen an den Finanzberater gezahlt werden dürfen. Dies wurde von FCA-Chefin Tracey McDermott dem Rundfunksender BBC Radio 4 in einem Interview geäußert. Es solle nicht die Ergebnisse der RDR (Retail Distribution Review) rückgängig machen, jedoch würde sie nicht ausschließen, dass Provisionen in irgendeiner Form wieder ein Element der Vergütung sein könnten.¹²⁹ Andererseits, spricht die Deutsche Verrechnungsstelle für Versicherungs- und Finanzdienstleistungen AG, „sorgen Honorarmodelle, von den guten Beratern gut eingesetzt, sogar für eine steigende Beratungsqualität und für mehr Umsätze bei den Vermittlern.“¹³⁰ Was können diese Erkenntnisse für die Beratung in Deutschland bedeuten? Es zeigt sich, dass die starre Honorarberatung, egal ob Abschluss oder nicht, bei den Verbrauchern in Europa noch keinen flächendeckenden Erfolg hat. Hier vertritt der Verfasser die Meinung, dass sich die breite Masse der Bevölkerung bei Provisionsberatung schnell, kostengünstig und einfach beraten lassen kann. Selbstverständlich gibt es Portfolios, welche mit Honorarberatung kostengünstiger zu managen sind. Die Besitzer solcher Portfolios sollten das prüfen. Oder wie Management-Berater Christian Mylius es in Cash Online zum Thema Provisionsverbot in Nachbarländern formulierte: „...In der Folge würden die Menschen nicht mehr genug vorsorgen oder lediglich ohne Beratung im Internet kaufen. In Großbritannien sei die Situation besonders dramatisch: Hier drohe eine Vorsorge-Unterversorgung der Bevölkerung. Für die Niederlande zeichnet Mylius ein nicht ganz so düsteres Bild. Das läge allerdings vor allem an dem ausgeprägten staatlichen Rentensystem. Die Skandinavier hingegen hätten einen anderen Weg beschritten, so Mylius weiter. Statt staatlicher Eingriffe habe die Branche freiwillig konstruktive Maßnahmen vorgeschlagen und umgesetzt. Transparenz und flexible Geschäftsmodelle hätten sich zudem als geschäftsförderlich erwiesen. So stiegen in Finnland die Bruttobeitragseinnahmen seit 2007 jährlich um zirka 5,1 Prozent und in Schweden um 7,3 Prozent. In Großbritannien hingegen seien die Zahlen um 15,6 Prozent zurückgegangen. Was bedeuten diese Erkenntnisse für die Provi-

128 Vgl. dasinvestment.com (2009).

129 Vgl. procontra-online (2016).

130 Deutsche Verrechnungsstelle (2015).

sionsdiskussion? Mylius: „Die Erfahrung zeigt, dass der Weg der staatlichen Regulierung nicht mehr umkehrbar ist, wenn er einmal eingeschlagen wurde. Wenn der Gesetzgeber dann mit einem großen Wurf übers Ziel hinausschießt, sind die Auswirkungen massiv – auch auf die Kunden.“¹³¹

¹³¹ Pfefferminzia (2015).

7 Schlussbetrachtung

*„Eines Tages kam ein Pfarrer zu einem Versicherungsagenten, der im Sterben lag. Er war ein schlechtes Schaf der Kirche gewesen, alle seine Tage. Und es wird berichtet: Der Agent starb ungläubig, wie er gelebt hatte – aber der Pfarrer ging versichert von dannen.“*Kurt Tucholsky

7.1 Zusammenfassung

Diese Arbeit wurde dem noch jungen Thema Honorarberatung in der Versicherungsbranche gewidmet. Bei der intensiven Literaturrecherche wurde festgestellt, dass das Thema Honorarberatung in der Finanzbranche ein Reizthema darstellt. Obwohl noch ein so junges Thema, gibt es doch schon diverse Publikationen. Auf Grund der Fülle des Themenkomplexes, der bestehenden Gesetze und Kausalitäten im Thema, war es eine Herausforderung für den Verfasser, sich auf den Kern in der Fragestellung der Forschungsfrage zu beschränken. Festzustellen war auch, dass bei Erläuterungen in Publikationen, z.B. zu gesetzlichen Vorgaben, Zulassungsverfahren der Vermittler, Beratungs- und Haftungsbereiche für angestellte und selbstständige Berater oder auch die tatsächlichen Gegebenheiten im Ausland, man als Autor leicht auf Irrwege geführt werden kann. Der Forschungsschwerpunkt von Beeinflussungen und Auswirkungen der Honorarberatung in der Versicherungsbranche ist bis dato gering publiziert und auch in wissenschaftlichen Vorträgen, Diskussionen, deutschsprachigen Zeitschriften oder Texten im Internet nur spärlich zu finden. Für diese Arbeit wurden nur deutschsprachige Quellen verwendet, um die Übersicht und die Reduktion auf den Kern des Themas gewährleisten zu können. Mit einem Geldvermögen der privaten Haushalte in Deutschland von ca. 5.223,7 Milliarden Euro¹³² bei gleichzeitig vorherrschendem, über breite Bevölkerungsteile hinweg bestehenden „Finanzdesinteresse“, ist Beratung von Nöten. Durch geschwundenes Vertrauen in die Finanzbranche, verstärkt durch die Finanzkrise, wird es kurzfristig nicht leichter werden, den Kunden von positiver Auswirkung von Beratung auf sein Depot zu überzeugen.¹³³ Die vielen gesetzlichen Vorgaben machen es den Kunden nicht leicht, zu erkennen, welche Art von Berater vor ihm sitzt, und ob dieser eine Zulassung für das zu besprechende Produkt besitzt. Aber aufgrund der Wichtigkeit des Wirtschaftszweiges und der damit verbundenen großen Anzahl von Vermittlern, werden auch weiterhin Beratungsgespräche auf beiden Ebenen, sowohl honorar- als auch provisionsvergütet, stattfinden. Da es sich bei Vermittlern, unabhän-

¹³² Vgl. Statista (2016).

¹³³ Vgl. Brunner et al. (2010).

gig ob als Angestellter, dann ist es das Unternehmen, oder als Selbstständiger, in erster Linie um Kaufleute handelt, kann Vergütung Fehlanreize auslösen. Dies ist aber sowohl im Honorarbereich als auch im Provisionsbereich möglich. Die momentan überwiegende Vergütungsform „Provision/Courtage wird wegen fehlerhafter Anreizwirkung für Marktversagen verantwortlich gemacht.“¹³⁴ Bei dem Vergleich Provision – Honorar sprechen auf den ersten Blick einige Punkte gegen das Provisionssystem. Es ist mehr auf Kundengewinnung als auf Kundenbindung ausgelegt.¹³⁵ Jedoch zeigen die Ergebnisse der Szenariorechnungen aus der Studie „Provisions- und Honorarberatung“ „eindeutig, dass sich die Honorarberatung für weniger wohlhabende Anleger mit entsprechend kleineren Anlagesummen nicht rechnet. Bei der dargestellten kleinen Anlagesumme von 1.000 Euro ist beispielsweise selbst ein Online-Broker wie die Comdirect mit beschränkter und rein telefonischer Beratung mit Honorarkosten von über 30 % der Anlagesumme prohibitiv teuer. Bei der mittleren Anlagesumme von 10.000 Euro erscheint nur das Angebot von Cortal Consors mit Kosten von 1,59 % im ersten Jahr und 1,32 % in den Folgejahren konkurrenzfähig.“¹³⁶ Daher finden auch Befürworter beider Lager heftige Kritikpunkte an dem jeweils anderen Vergütungssystem. Ein Blick ins Ausland offenbart, dass in Ländern, in denen die Honorarberatung flächendeckend eingeführt wurde, es sich entweder nicht um reine Honorarberatung, sondern Honorarvermittlung, handelt, oder es wird versucht, den eingeschlagenen Weg zu ändern, und zwar tendenziell zurück in Richtung provisionsbasierter Beratung. Der Grund hierfür liegt bei gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrtsverlusten, „weil uninformierte Kunden nicht hinreichend eigeninitiativ vorsorgen (vgl. Focht 2009). Ein Anreiz zur initiativen Ansprache durch den Vermittler fehlt bei Honorarvergütung.“¹³⁷ Darüber hinaus kann Honorarberatung zur Folge haben, dass gute, hochwertige und bedarfsgerechte Produkte nicht empfohlen werden, da diese dem Berater zu teuer erscheinen.

7.2 Beantwortung der Forschungsfrage

Inwieweit beeinflusst Honorarberatung die Versicherungsbranche hinsichtlich Anzahl und Qualität der Beratungen und welche Chancen und Risiken birgt Honorarberatung?

Wie schon ausgeführt, strebt sowohl der Vermittler als auch das Versicherungsunternehmen, wie jedes andere betriebswirtschaftliche Unternehmen auch, nach Gewinnmaximierung. Daher müssen beide am Markt als Unternehmer funktionieren, egal in

134 Beenken (2010).

135 Vgl. Umhau (2003).

136 Franke et al. (2011) S. 50.

137 Beenken (2010) S. 22.

welcher Rechtsform sie auftreten. Bei Vermittlern sind das Makler oder Vertreter. Bei Versicherern sind das Aktiengesellschaften oder Vereine auf Gegenseitigkeit. Aufgrund der Gewinnmaximierung wird eine provisions- oder courtagebasierte Vergütung Einfluss auf die Produktauswahl des Vermittlers nehmen. Der Vertreter selbst muss seine Beratungsqualität erhöhen, um:

- erstens gegen den Versicherungsmakler, welcher zwar auch auf Provisionen arbeitet, aber eine theoretisch freie Anbieter- und Produktauswahl hat,
- zweitens gegen den Versicherungsberater, welcher beim Kunden ausschließlich mit bestem Fachwissen überzeugt, um am Markt zu bestehen.

Die Qualität der Beratung wird auch von der Zahlungsbereitschaft der Kunden abhängig sein. Sollte ein Kunde sich für eine wertvolle Beratung eines Honorarberaters entscheiden, so erhält er Fachwissen gegen Entlohnung. Da diese Entlohnung vom Abschluss unabhängig ist, wird der Kunde vor dem Beratungsgespräch sich genau überlegen, in welcher Versicherungssparte von welchem Vermittler er beraten werden möchte. Ggf. wird er dann auch auf Beratung, auf mehrere Anbieter oder auf eine große Produktauswahl verzichten. Bei hochwertigen Produkten werden Kunden aber auch bereit sein müssen, angemessene Vergütung für entsprechende Beratung zu honorieren. Jeder Vermittler wird mit der Erweiterung seines Wissens nach dem Motto handeln: je besser die Beratung, desto größer der Verdienst. Dabei spielt das Vergütungsmodell keine Rolle. Mit der Erhöhung des ökonomischen Faktors wird aber auch eine hohe moralische Akzeptanz beim Vermittler notwendig sein. Das Handeln wird stärker von äußeren Bedingungen beeinflusst. So werden in Zukunft Vermittler oder Berater auf einen informierter(-en) Kunden treffen. Da Honorarberatungen mit verschiedenen Arten und Modellen ausgestattet sein können, werden sich Vermittler, ganz nach ihrem Gusto, in diesem Thema öffnen, andere werden auf Provisionsbasis weitermachen bzw. in diese Branche einsteigen. Schließlich hat der Kunde mit einem Provisionsvermittler einen Partner, der ihn während der gesamten Vertragsdauer begleitet. Dies kann im Schadensfall wichtig sein. Ein Honorarberater ist im Schadensfall auch verfügbar, jedoch gegen erneutes Honorar.

Ein Vermittlerschwund aufgrund der Honorarberatung ist nicht zu erwarten, jedoch wird dieser trotzdem wegen der allgemeinen demographischen Entwicklung in Deutschland stattfinden. Mit dieser Verschiebung werden in Zukunft auf insgesamt weniger Vermittler mehr Kundenbestand und damit mehr Kundenberatungen zukommen.

7.3 Ausblick

Die gesamte Assekuranz befindet sich in der größten Veränderung der letzten Jahrzehnte. Kundenverhalten, staatliche Regulierung und Demographie verlangen zukunftsfähige Vertriebsmodelle.¹³⁸ Diese Modelle sollten sich am Kundenverhalten orientieren. So informiert sich der Kunde online, kauft aber dann doch offline. Etwa die Hälfte der Kunden informiert sich vor dem Kauf einer Versicherung online, aber nur ca. 20 Prozent kaufen dann tatsächlich auch da ein.¹³⁹ Für die Zukunft erwartet man eine Änderung des Vermittlerprofils. In der Trendstudie „Versicherungen 2020: Kunden, Makler, Changeprozesse“ von Standard Life wird eine deutliche Verschiebung der Kundenzielgruppen prognostiziert.¹⁴⁰ Kunden wollen auf verschiedenen Kanälen angesprochen werden. So werden manche Kunden ausschließlich im Internet kaufen wollen, andere möchten ausschließlich den Vermittler vor Ort sprechen. Laut der Studie von Standard Life werden Kunden durch Techniktools über Smartphones in der Lage sein, ihre verändernden Bedürfnisse besser zu verstehen. Das Smartphone gibt dann, je nach Lebenslage, individuelle Empfehlungen an den Kunden. Diese Angebote sind dann passender, als die vom Vermittler vorgeschlagenen.¹⁴¹ Durch das Zusammenschließen von Vertriebseinheiten werden bei Maklern und Vertretern diese Herausforderungen bewältigt werden. Die Entwicklung und Pflege der Software für diese neuen Tools müssen auch gegenfinanziert sein. Darüberhinaus möchten die Kunden, die mit dieser Variante einkaufen, trotzdem einen persönlichen Ansprechpartner haben. Von daher wird es wohl immer eine Art wiederkehrender Vergütung geben müssen, welche im Produkt eingepreist sein wird. Bei Produkten mit intensivem Beratungsbedarf werden Kunden wohl nach wie vor auf das persönliche Gespräch bestehen. Z. B. könnten bei der Absicherung der eigenen Familie individuelle Fragen zu klären sein, oder es müssen Angaben zu möglichen Gefahren näher erläutert werden. Intensiven Beratungsbedarf haben aber nach wie vor auch Gewerbe- und Industriekunden. Hier kann die persönliche, wiederkehrende Beratung essentiell sein. Schließlich können hierbei im Schadensfall schnell einige Millionen Euro an Schadenssumme fällig werden. Einen grundsätzlichen und generellen Vorzug eines Vergütungsmodells wird es wohl, in der breiten Masse, in Zukunft nach rein betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten geben. Der Gewerbe-, der Industrie- und der vermögende Privatkunde wird das Honorarmodell vorziehen. Hinsichtlich einer Steigerung der Beratungsqualität verfolgt der Verfasser, im Gegensatz zur Studie von Brun-

138 Vgl. Fell et al. (2011).

139 Vgl. Fell et al. (2011).

140 Vgl. Ambacher et al. (2014).

141 Vgl. Ambacher et al. (2014).

ner, den Ansatz, dass sich die Qualität der Beratungen verbessern wird. Dies wird auf zwei Faktoren zurückgeführt. Einerseits werden größere, von einem Ort aus agierende Vertriebsseinheiten arbeiten. Dies bringt täglichen Wissensaustausch und Spezialisierungen einzelner Vermittler auf bestimmte Themengebiete mit sich. Andererseits wird der Vermittler mit Wissenslücken beim informierten Kunden kein Vertrauen aufbauen können, welches in einem derart unübersichtlichen Produktangebot notwendig ist, um als Vermittler erfolgreich arbeiten zu können. Das Wort „Vertrauen“ wurde im mittelalterlichen Gebrauch von Treu und Glauben gebraucht. Auch heute noch hat das Wort Glauben in der Finanzbranche eine große Bedeutung. Das Wort Kredit geht auf das lateinische „credere“ zurück, was man als „glauben“ übersetzt. Daher ist der Erfolg des Versicherungsunternehmens auch vom moralisch integren, gut gebildeten und Fachwissen besitzenden Vermittler abhängig. Die Erfahrungen des Auslands, gepaart mit dem sozialen Auftrag einer flächendeckenden Beratung, wird es wohl notwendig machen, dass Provisionsmodell zu überarbeiten, jedoch eine Abschaffung dieses Modells, hin zur reinen Honorarberatung, wird wohl nicht möglich sein. Eine Kopie parallel zur Regulierung der Banken wird für den Versicherungsbereich nicht machbar sein, denn Versicherungen unterscheiden sich stark in ihrer Struktur ggü. Banken. Zudem haben Versicherer langfristig abgeschlossene Verträge mit Kunden, welche auch die Absicherung von längerfristigen Risiken übernehmen.¹⁴²

Zum Abschluss möchte ich persönlich sagen, dass mit einer Trennlinie zwischen Geldanlage und Versicherung sowohl der vermögende Kunde, der Industrie- oder Gewerbekunde, als auch die breite Masse der Bevölkerung so ihren passenden Gesprächspartner finden können. Es wird einerseits kein großer Industrieunternehmer bereit sein, bis zu 25 Prozent seiner Versicherungsjahresprämie an den Vermittler zu geben, andererseits wird kein Privatkunde bereit sein, für eine Hausratversicherung mit einer Jahresprämie von ca. 100 Euro ein Stundenhonorar von 150 Euro zu bezahlen. Vielleicht werden sich Mischmodelle aus Honorar- und Provisionsberatung durchsetzen. Je nach Sparte vereinbart der Kunde die jeweilige Beratungs- und damit Honorarform. Der Verbraucher würde vor möglicher Doppelbelastung bei dieser Variante durch den §667 BGB geschützt. Der besagt: „Der Beauftragte ist verpflichtet, dem Auftraggeber alles, was er zur Ausführung des Auftrags erhält und was er aus der Geschäftsbearbeitung erlangt, herauszugeben.“¹⁴³ Momentan fällt es selbst Branchenkennern schwer, in dem Begriffs-, Zulassungs- und Definitionswirrwarr noch Durchblick zu behalten. Für den Kunden mit seltener Berührung zur Finanzdienstleistung ist dies schier unmöglich.

142 Vgl. GDV (2014).

143 BGB

Literaturverzeichnis

AHLWEDE, Sophie: Honorar vs. Provision 2012. Frankfurt am Main 10. Februar 2012. Deutsche Bank. Research. S. 2-9.

AMBACHER, Nicole et al.: Wie sieht die Zukunft im Versicherungsvertrieb aus? Trendstudie „Versicherungen 2020: Kunden, Makler, Changeprozesse“ der Standard Life. In pfefferminzia.de. 2014. URL: <http://www.pfefferminzia.de/-wie-sieht-die-zukunft-im-versicherungsvertrieb-aus-1406879498/>. Stand: 01. August 2015. Abruf: 17. Januar 2016. S. 1.

AMBOLD, Beat: Die Unternehmensformel: für Erfolg im eigenen Unternehmen. 2013. URL:

<https://books.google.de/books?id=yxQACAAAQBAJ&pg=PT74&lpg=PT74&dq=wann+schrieb+john+ruskin+%22es+gibt+kaum+etwas+auf+dieser+welt%22?&source=bl&ots=44->

[NYqV9IK&sig=4foA7z5LHvrP6Q9qc7UtdqHVV6E&hl=de&sa=X&ved=0ahUKEwjrt6_bkcZJAhVLDCwKHULO-](https://books.google.de/books?id=yxQACAAAQBAJ&pg=PT74&lpg=PT74&dq=wann+schrieb+john+ruskin+%22es+gibt+kaum+etwas+auf+dieser+welt%22?&source=bl&ots=44-NYqV9IK&sig=4foA7z5LHvrP6Q9qc7UtdqHVV6E&hl=de&sa=X&ved=0ahUKEwjrt6_bkcZJAhVLDCwKHULO-Ce8Q6AEILjAD#v=onepage&q=wann%20schrieb%20john%20ruskin%20%22es%20gibt%20kaum%20etwas%20auf%20dieser%20welt%22%3F&f=false)

[Ce8Q6AEILjAD#v=onepage&q=wann%20schrieb%20john%20ruskin%20%22es%20gibt%20kaum%20etwas%20auf%20dieser%20welt%22%3F&f=false](https://books.google.de/books?id=yxQACAAAQBAJ&pg=PT74&lpg=PT74&dq=wann+schrieb+john+ruskin+%22es+gibt+kaum+etwas+auf+dieser+welt%22?&source=bl&ots=44-NYqV9IK&sig=4foA7z5LHvrP6Q9qc7UtdqHVV6E&hl=de&sa=X&ved=0ahUKEwjrt6_bkcZJAhVLDCwKHULO-Ce8Q6AEILjAD#v=onepage&q=wann%20schrieb%20john%20ruskin%20%22es%20gibt%20kaum%20etwas%20auf%20dieser%20welt%22%3F&f=false). Stand: 22. Dezember 2012. Abruf: 08. Dezember 2015.

Beeck, Volker: Gabler Wirtschaftslexikon. Stichwort: Beratung. URL: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/89425/beratung-v8.html>. Springer Gabler Verlag. Abruf: 21. Januar 2016.

BEENKEN, Matthias: Honorare im Versicherungsvertrieb – Legenden und Realitäten. Vortrag beim Versicherungstag der IHK Koblenz – IHK Trier. 07. September 2010. S. 8-29.

BEENKEN, Matthias/ Radtke, Michael: Betriebswirtschaftliche Konsequenzen eines Systemwechsels in der Vergütung von Versicherungsvermittlern. In: Studie für den Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK). 16. Oktober 2013. S. 13-74.

BEENKEN, Matthias: Neue Vergütungsmodelle für den Vertrieb - Auswirkungen für Vermittler und Versicherer. Vortrag bei der DKM (Deckungskonzeptmesse) in Dortmund. 30. Oktober 2014. S. 11.

BRUNNER, Wolfgang et al.: Honorarberatung - Retailbanking im Spannungsfeld zwischen kurzfristigen Vertriebserfolg und langfristigem Kundennutzen. Berlin 2010. Postbank-Finance Award 2010. S. 31.

BUNDESTAG, Gesetzentwurf der Bundesregierung: Entwurf eines Gesetzes zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente (Honoraranlageberatungsgesetz). Drucksache 17/12295. 17. Wahlperiode. 06. Februar 2013.

VERRECHNUNGSSTELLE für Versicherungs- und Finanzdienstleistungen AG, Pressestelle: Es gab und gibt keine Beratungslücken in Großbritannien, 5. August 2015.

INSTITUT für Wirtschaftsforschung e.V. (DIW Berlin): Von Riester-Rente profitieren insbesondere Bezieher höherer Einkommen. URL: http://www.diw.de/de/diw_01.c.510294.de/themen_nachrichten/von_riester_rente_profitieren_insbesondere_bezieher_hoeherer_einkommen.html, Stand: 07. Juli 2015, Abruf: 16. Januar 2016.

DIHK - Deutscher Industrie- und Handelskammertag e. V.: Vermittlerregister. URL: <http://www.vermittlerregister.info/vv-register>. Stand: 11. Dezember 2015. Abruf: 11. Dezember 2015.

DUDEN: Courtage, Kurtage, die. URL: <http://www.duden.de/rechtschreibung/Courtage>. Stand: 04. Januar 2016. Abruf: 04. Januar 2016.

EUROPÄISCHE Kommission: Vorschlag für eine Richtlinie des europäischen Parlaments und des Rates über Versicherungsvermittlung. URL: http://ec.europa.eu/internal_market/insurance/docs/consumers/mediation/20120703-directive_de.pdf. Stand: 03. Juli 2012. Abruf: 23. Dezember 2015.

FELL, Claudia et al.: Versicherungsvertrieb 2020. Neue Modelle im Zeitalter von Regulierung und Digitalisierung. 2011. In: versicherungsmagazin. URL: <http://www.versicherungsmagazin.de/binary/Versicherungsvertrieb2020.pdf>. Stand: 27. Oktober 2011. Abruf: 17. Januar 2016. S. 1-2.

FRANKE, Nikolaus et al.: Provisions- und Honorarberatung. Eine Bewertung der Anlageberatung vor dem Hintergrund des Anlegerschutzes und der Vermögensbildung in Deutschland. In: Studie im Auftrag der Deka Bank und Union Investment. Januar 2011. S. 20-50.

FRERE, Eric et al.: 4. FOM Forschungsforum – Finance. Transparenz am Kapitalmarkt. Essen. 17. Dezember 2012. S. 2.

GDV, Die deutschen Versicherer: Vertriebs- und Vergütungssysteme – Vielfalt nationaler Systeme wahren. URL: <http://www.gdv.de/2014/04/vertriebs-und-verguetungssysteme-vielfalt-nationaler-systeme-wahren/>. Stand: 29. April 2014. Abruf: 17. Januar 2016.

HABSCHICK et al.: Anforderungen an Finanzvermittler – mehr Qualität. Bessere Entscheidungen. In: Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz. September 2008. S. 9-60.

KLEINJUNG, Kathrin: Studie im Auftrag des Ministeriums für Verbraucherschutz bestätigt Transparenz und Innovationskraft des Geschäftsmodells der quirin bank. In: presseportal. URL: <http://www.presseportal.de/pm/63861/1342914>. Stand: 28. Januar 2009. Abruf: 11. Januar 2016.

KLOOß, Kristin: Die stille Revolution. In: manager magazin. URL: <http://www.manager-magazin.de/unternehmen/banken/a-768791.html>. Stand: 17. Juni 2011, Abruf: 11. Januar 2016.

LEPOLD, Oliver: Die Verhältnisse in England sind kein Vorbild für den deutschen Markt. In: das investment. URL: <http://www.dasinvestment.com/investments/news/news-detail/datum/2015/09/24/die-verhaeltnisse-in-england-sind-kein-vorbild-fuer-den-deutschen-markt/>. Stand: 24. September 2015. Abruf: 14. Januar 2016.

MATHEKISTE: Das Schachbrett und die Reiskörner. URL: http://www-math.upb.de/~mathkit/Inhalte/Folgen/data/manifest25/schachbrett_reiskoerner.html. Stand: 04. Januar 2016. Abruf: 04. Januar 2016.

MERTENS, Philipp: Wie Skandinavien der Honorarberatung eine Brücke baut: „Nettopremier – ett nytt prissättningssystem“. In: das investment. URL: <http://www.dasinvestment.com/nc/berater/news/datum/2009/11/19/wie-skandinavien-der-honorarberatung-eine-bruecke-baut-nettopremier-ett-nytt-prissaettningsystem/>. Stand: 03. Dezember 2009. Abruf: 14. Januar 2016.

MUSSLER, Hannes: Quirin Bank wächst langsamer in der Honorarberatung. In: faz. URL: <http://www.faz.net/aktuell/finanzen/meine-finanzen/sparen-und-geld-anlegen/quirin-bank-waechst-langsamer-in-der-honorarberatung-13644152.html>. Stand: 13. Juni 2015. Abruf: 12. Januar 2016.

o. V. (ohne Verfasser): Altersdurchschnitt: 41 Jahre. In: ddn. URL: <http://demographie-netzwerk.de/start/aktuelles/detail/artikel/altersdurchschnitt-41-jahre.html>. Stand: 25. Januar 2012. Abruf: 29. Dezember 2015.

o. V. (ohne Verfasser): Kosten von Lebensversicherungen: Alle Karten aufdecken. URL: <https://www.test.de/Kosten-von-Lebensversicherungen-Alle-Karten-aufdecken-1685931-0/>. Stand: 17. Juni 2008. Abruf: 04. Januar 2016.

o. V. (ohne Verfasser): Honorarberatung versus Provisionsvergütung. In: die bank. Heft 10/2011. S. 50-54.

o. V. (ohne Verfasser): Was uns das Provisionsverbot unserer Nachbarländer lehrt. In: pfefferminzia. URL: <http://www.pfefferminzia.de/was-uns-das-provisionsverbot-unserer-nachbarlaender-lehrt-dramatische-unterversorgung-in-england-steigende-einnahmen-in-schweden-1428924110/>. Stand: 13. April 2015. Abruf: 17. Dezember 2015.

o. V. (ohne Verfasser): Honorarberatung braucht klare Regeln. Ein Blick nach Europa. URL: http://www.verbund-deutscher-honorarberater.de/?article_id=9348. Stand: 14. Januar 2016. Abruf: 14. Januar 2016.

PETERREINS, Hannes: Honorarberatung. Bilanz nach einem Jahr. In: wallstreet online. URL: <http://www.wallstreet-online.de/nachricht/8064900-honorarberatung-bilanz-jahr>. Stand: 27. Oktober 2015. Abruf: 29. Oktober 2015.

QUIRIN Bank: Halbjahresergebnis der quirin bank verdreifacht. In: Eigene Website. URL: <https://www.quirinbank.de/pressecenter/pressemitteilungen/halbjahresergebnis-der-quirin-bank-verdreifacht>. Stand: 17. Juni 2008. Abruf: 11. Januar 2016.

QUIRIN Bank: Eigene Website. Impressum. URL: <https://www.quirinbank.de/impressum>. Stand: 11. Januar 2016. Abruf: 11. Januar 2016.

EUROPÄISCHES Parlament: Richtlinie des europäischen Parlaments und des Rates über Versicherungsvermittlung. 2012. Vorschlag vom 3.7.2012. COM(2012) 360 final. 2012/0175 (COD). S. 2-4.

STATISTA: Anzahl der abgeschlossenen Riester-Verträge (in 1.000) von 2001 bis zum 3. Quartal 2015. In: Statistisches Bundesamt. 2016. URL: <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/39412/umfrage/anzahl-der-abgeschlossenen-riester-vertraege/>. Stand: 2016. Abruf: 15. Januar 2016.

STATISTA: Anzahl der Selbstständigen in Deutschland von 2005 bis 2014 (in 1.000). In: Statistisches Bundesamt. 2016. URL: <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/238830/umfrage/anzahl-der-selbststaendigen-in-deutschland/>. Stand: 2016. Abruf: 16. Januar 2016.

STATISTA: Anzahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in Deutschland von 2000 bis 2014 (in 1.000). In: Statistisches Bundesamt. 2016. URL: <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/39187/umfrage/sozialversicherungspflichtig-beschaeftigte-seit-2000/>. Stand: 2016. Abruf: 15. Januar 2016.

STATISTA: Anzahl von Kaiserschnitten und Geburten insgesamt in Deutschland in den Jahren von 2004 bis 2014 (in 1.000). In: Statistisches Bundesamt. 2016. URL: <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/71897/umfrage/entbindungen-und-entbindungen-per-kaiserschnitt-in-deutschland/>. Stand: 2016. Abruf: 15. Januar 2016.

STATISTA: Arbeitslosenzahl in Deutschland von Dezember 2014 bis Dezember 2015 (in Millionen). In: Statistisches Bundesamt. 2016. URL: <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/1319/umfrage/aktuelle-arbeitslosenzahl-in-deutschland-monatsdurchschnittswerte/>. Stand: 2016. Abruf: 15. Januar 2016.

STATISTA: Beitragseinnahmen der Erstversicherer in Deutschland von 1950 bis 2014 (in Milliarden Euro). In: Statistisches Bundesamt. 2016. URL: <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/152207/umfrage/beitragseinnahmen-der-versicherungswirtschaft-seit-2001/>. Stand: 2016. Abruf: 04. Januar 2016.

STATISTA: Beschäftigungsstatistik – Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte am Arbeitsort nach Altersgruppen. In: Statistisches Bundesamt. 2015. URL: <https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesamtwirtschaftUmwelt/Arbeitsmarkt/Erwerbstaetig-keit/TabellenBeschaeftigungsstatistik/Altersgruppen.html;jsessionid=4EA23460143F5ECA2D52DF045BCE870C.cae4>. Stand: 31. März 2015. Abruf: 28. Dezember 2015.

STATISTA: Beschäftigungsstatistik – Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte am Arbeitsort nach Altersgruppen. In: Statistisches Bundesamt. 2015. URL: <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/214935/umfrage/verdienst-der-beschaeftigten-in-der-deutschen-versicherungswirtschaft/>. Stand: 2015. Abruf: 29. Dezember 2015.

STATISTA: Bestand an Rentenversicherungsverträgen in Deutschland von 2000 bis 2014 nach der Art (in Millionen). In: Statistisches Bundesamt. 2016. URL: <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/164522/umfrage/bestand-an-rentenversicherungsvertraegen-seit-1990/>. Stand: 2016. Abruf: 15. Januar 2016.

STATISTA: Entwicklung der verdienten Versicherungsbeiträge in Deutschland von 2000 bis 2014 nach Sparten (in Milliarden Euro). In: Statistisches Bundesamt. 2016. URL: <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/36675/umfrage/summe-der-beitraege-fuer-versicherungen-nach-sparten-seit-2000/>. Stand: 2016. Abruf: 04. Januar 2016.

STATISTA: Geldvermögen der privaten Haushalte in Deutschland von 1999 bis zum 1. Halbjahr 2015 (in Milliarden Euro). In: Statistisches Bundesamt. 2016. URL: <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/77707/umfrage/geldvermoegen-deutscher-haushalte-seit-2004/>. Stand: 2016. Abruf: 16. Januar 2016.

STATISTA: Prognostizierte Umsatzentwicklung im Kfz-Gewerbe in Deutschland in den Jahren von 2007 bis 2018 (in Milliarden Euro). In: Statistisches Bundesamt. 2016. URL: <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/248339/umfrage/prognose-zum-umsatz-im-kfz-gewerbe-in-deutschland/>. Stand: 2016. Abruf: 04. Januar 2016.

STATISTA: Prognostizierte Umsatzentwicklung in der Branche Baugewerbe in Deutschland in den Jahren von 2006 bis 2018 (in Milliarden Euro). In: Statistisches Bundesamt. 2016. URL: <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/247959/umfrage/prognose-zum-umsatz-im-baugewerbe-in-deutschland/>. Stand: 2016. Abruf: 04. Januar 2016.

STATISTA: Umsatz im Lebensmitteleinzelhandel in Deutschland in den Jahren 1998 bis 2015 (in Milliarden Euro). In: Statistisches Bundesamt. 2016. URL: <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/161986/umfrage/umsatz-im-lebensmittelhandel-seit-1998/>. Stand: 2016. Abruf: 04. Januar 2016.

TIEFENSEE, Johannes et al.: Honorarberatung als Weg aus dem Provisionsdilemma? In: WISO direkt. Abteilung Wirtschafts- und Sozialpolitik der Friedrich-Ebert-Stiftung. Analysen und Konzepte zur Wirtschafts- und Sozialpolitik. Bonn 2012. ISBN: 978 - 3 - 86498 - 395 – 5. November 2012. S. 1-2.

TERLIESNER, Stefan: Britische Finanzaufsicht prüft Provisionen. Zeitung: Finanzberater bekommen womöglich in Zukunft für bestimmte Anlageprodukte ein Entgelt vom Produktgeber. Striktes Verbot seit 2013 würde damit gelockert. 2016. In: procontra online. URL: <http://www.procontra-online.de/artikel/date/2016/01/britische-finanzaufsicht-prueft-provisionen/>. Stand: 12. Januar 2016. Abruf: 14. Januar 2016.

UMHAU, Gerd: Vergütungssysteme für die Versicherungsvermittlung im Wandel. Karlsruhe 2003. ISBN 3-89952-029-7. S. 1-29.

WEIß, Anette: Schwachstellen der Honorarberatung. Zum Abschluss von Produkten braucht uns heute keiner mehr. 2015. In: das investment. URL: <http://www.dasinvestment.com/berater/news/datum/2015/05/26/zum-abschluss-von-produkten-braucht-uns-heute-keiner-mehr/>. Stand: 26. Mai 2015. Abruf: 28. Mai 2015.

WILHELM Rechtsanwälte: Honorarberatung für Versicherungsverträge – die juristische Sicht. 2014. Eigene Website. URL: http://www.wilhelmr-ae.de/sites/default/files/pdf/wilhelm_honorarberatung_fuer_versicherungsvertraege_-die_juristische_sicht.pdf. Stand: 15. Oktober 2014. Abruf: 12. Januar 2016.

Anlagen

GewO – Gewerbeordnung

§ 34d GewO Versicherungsvermittler (Auszug)

- (1) Wer gewerbsmäßig als Versicherungsmakler oder als Versicherungsvertreter den Abschluss von Versicherungsverträgen vermitteln will (Versicherungsvermittler), bedarf der Erlaubnis der zuständigen Industrie- und Handelskammer. Die Erlaubnis kann inhaltlich beschränkt und mit Auflagen verbunden werden, soweit dies zum Schutze der Allgemeinheit oder der Versicherungsnehmer erforderlich ist; unter denselben Voraussetzungen sind auch die nachträgliche Aufnahme, Änderung und Ergänzung von Auflagen zulässig. In der Erlaubnis ist anzugeben, ob sie einem Versicherungsmakler oder einem Versicherungsvertreter erteilt wird. Die einem Versicherungsmakler erteilte Erlaubnis beinhaltet die Befugnis, Dritte, die nicht Verbraucher sind, bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen gegen gesondertes Entgelt rechtlich zu beraten; diese Befugnis zur Beratung erstreckt sich auch auf Beschäftigte von Unternehmen in den Fällen, in denen der Versicherungsmakler das Unternehmen berät. Bei der Wahrnehmung der Aufgaben nach den Sätzen 1 und 2 unterliegt die Industrie- und Handelskammer der Aufsicht der obersten Landesbehörde.
- (2) Die Erlaubnis ist zu versagen, wenn
 1. Tatsachen die Annahme rechtfertigen, dass der Antragsteller die für den Gewerbebetrieb erforderliche Zuverlässigkeit nicht besitzt; die erforderliche Zuverlässigkeit besitzt in der Regel nicht, wer in den letzten fünf Jahren vor Stellung des Antrages wegen eines Verbrechens oder wegen Diebstahls, Unterschlagung, Erpressung, Betruges, Untreue, Geldwäsche, Urkundenfälschung, Hehlerei, Wuchers oder einer Insolvenzstraftat rechtskräftig verurteilt worden ist,
 2. der Antragsteller in ungeordneten Vermögensverhältnissen lebt; dies ist in der Regel der Fall, wenn über das Vermögen des Antragstellers das Insolvenzverfahren eröffnet worden oder er in das vom Vollstreckungsgericht zu führende Verzeichnis (. 26 Abs. 2 der Insolvenzordnung, § 882b der Zivilprozessordnung) eingetragen ist,
 3. der Antragsteller den Nachweis einer Berufshaftpflichtversicherung nicht erbringen kann oder
 4. der Antragsteller nicht durch eine vor der Industrie- und Handelskammer erfolgreich abgelegte Prüfung nachweist, dass er die für die Versicherungsvermittlung notwendige Sachkunde über die versicher-

ungsfachlichen, insbesondere hinsichtlich Bedarf, Angebotsformen und Leistungsumfang, und rechtlichen Grundlagen sowie die Kundenberatung besitzt; es ist ausreichend, wenn der Nachweis durch eine angemessene Zahl von beim Antragsteller beschäftigten natürlichen Personen erbracht wird, denen die Aufsicht über die unmittelbar mit der Vermittlung von Versicherungen befassten Personen übertragen ist und die den Antragsteller vertreten dürfen.

- (3) Auf Antrag hat die nach Absatz 1 zuständige Behörde einen Gewerbetreibenden, der die Versicherung als Ergänzung der im Rahmen seiner Haupttätigkeit gelieferten Waren oder Dienstleistungen vermittelt, von der Erlaubnispflicht nach Absatz 1 zu befreien, wenn er nachweisen kann, dass

1. er seine Tätigkeit als Versicherungsvermittler unmittelbar im Auftrag eines oder mehrerer Versicherungsvermittler, die Inhaber einer Erlaubnis nach Absatz 1 sind, oder eines oder mehrerer Versicherungsunternehmen ausübt,
2. für ihn eine Berufshaftpflichtversicherung nach Maßgabe des Absatzes 2 Nr. 3 besteht und
3. er zuverlässig sowie angemessen qualifiziert ist und nicht in ungeordneten Vermögensverhältnissen lebt; als Nachweis hierfür ist eine Erklärung der in Nummer 1 bezeichneten Auftraggeber ausreichend, mit dem Inhalt, dass sie sich verpflichten, die Anforderungen entsprechend § 80 Abs. 2 des Versicherungsaufsichtsgesetz zu beachten und die für die Vermittlung der jeweiligen Versicherung angemessene Qualifikation des Antragstellers sicherzustellen, und dass ihnen derzeit nichts Gegenteiliges bekannt ist.

Absatz 1 Satz 2 gilt entsprechend.

- (4) Keiner Erlaubnis bedarf ein Versicherungsvermittler nach Absatz 1 Satz 1, wenn

1. er seine Tätigkeit als Versicherungsvermittler ausschließlich im Auftrag eines oder, wenn die Versicherungsprodukte nicht in Konkurrenz stehen, mehrerer im Inland zum Geschäftsbetrieb befugten Versicherungsunternehmen ausübt und
2. durch das oder die Versicherungsunternehmen für ihn die uneingeschränkte Haftung aus seiner Vermittlertätigkeit übernommen wird.

- (5) Keiner Erlaubnis bedarf ein Versicherungsvermittler nach Absatz 1 Satz 1, wenn er in einem anderen Mitgliedstaat der Europäischen Union oder in einem anderen Vertragsstaat des Abkommens über den Europäischen Wirtschafts-

raum niedergelassen ist und die Eintragung in ein Register nach Artikel 3 der Richtlinie 2002/92/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 9. Dezember 2002 über Versicherungsvermittlung (ABl. EG 2003 Nr. L 9 S. 3) nachweisen kann.

§ 34 e GewO Versicherungsberater (Auszug)

- (1) Wer gewerbsmäßig Dritte über Versicherungen beraten will, ohne von einem Versicherungsunternehmen einen wirtschaftlichen Vorteil zu erhalten oder von ihm in anderer Weise abhängig zu sein (Versicherungsberater), bedarf der Erlaubnis der zuständigen Industrie- und Handelskammer. Die Erlaubnis kann inhaltlich beschränkt und mit Auflagen verbunden werden, soweit dies zum Schutze der Allgemeinheit oder der Versicherungsnehmer erforderlich ist; unter denselben Voraussetzungen ist auch die nachträgliche Aufnahme, Änderung und Ergänzung von Auflagen zulässig. Die Erlaubnis beinhaltet die Befugnis, Dritte bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen oder bei der Wahrnehmung von Ansprüchen aus dem Versicherungsvertrag im Versicherungsfall rechtlich zu beraten und gegenüber dem Versicherungsunternehmen außergerichtlich zu vertreten. Bei der Wahrnehmung ihrer Aufgaben nach den Sätzen 1 und 2 unterliegt die Industrie- und Handelskammer der Aufsicht der obersten Landesbehörde.

§ 34f GewO Finanzanlagenvermittler (Auszug)

- (1) Wer im Umfang der Bereichsausnahme des § 2 Absatz 6 Satz 1 Nummer 8 des Kreditwesengesetzes gewerbsmäßig zu
1. Anteilen oder Aktien an inländischen offenen Investmentvermögen, offenen EU-Investmentvermögen oder ausländischen offenen Investmentvermögen, die nach dem Kapitalanlagegesetzbuch vertrieben werden dürfen,
 2. Anteilen oder Aktien an inländischen geschlossenen Investmentvermögen, geschlossenen EU-Investmentvermögen oder ausländischen geschlossenen Investmentvermögen, die nach dem Kapitalanlagegesetzbuch vertrieben werden dürfen,
 3. Vermögensanlagen im Sinne des § 1 Absatz 2 des Vermögensanlagengesetzes.

HGB – Handelsgesetzbuch**§ 59 HGB Angestellter Versicherungsverkäufer**

Wer in einem Handelsgewerbe zur Leistung kaufmännischer Dienste gegen Entgelt angestellt ist (Handlungsgehilfe), hat, soweit nicht besondere Vereinbarungen über die Art und den Umfang seiner Dienstleistungen oder über die ihm zukommende Vergütung getroffen sind, die dem Ortsgebrauch entsprechenden Dienste zu leisten sowie die dem Ortsgebrauch entsprechende Vergütung zu beanspruchen. In Ermangelung eines Ortsgebrauchs gelten die den Umständen nach angemessenen Leistungen als vereinbart.

§ 84 HGB Versicherungsvertreter

- (1) Handelsvertreter ist, wer als selbständiger Gewerbetreibender ständig damit betraut ist, für einen anderen Unternehmer (Unternehmer) Geschäfte zu vermitteln oder in dessen Namen abzuschließen. Selbständig ist, wer im wesentlichen frei seine Tätigkeit gestalten und seine Arbeitszeit bestimmen kann.
- (2) Wer, ohne selbständig im Sinne des Absatzes 1 zu sein, ständig damit betraut ist, für einen Unternehmer Geschäfte zu vermitteln oder in dessen Namen abzuschließen, gilt als Angestellter.
- (3) Der Unternehmer kann auch ein Handelsvertreter sein.
- (4) Die Vorschriften dieses Abschnittes finden auch Anwendung, wenn das Unternehmen des Handelsvertreters nach Art oder Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb nicht erfordert.

§ 92 HGB Versicherungsvertreter

- (1) Versicherungsvertreter ist, wer als Handelsvertreter damit betraut ist, Versicherungsverträge zu vermitteln oder abzuschließen.
- (2) Für das Vertragsverhältnis zwischen dem Versicherungsvertreter und dem Versicherer gelten die Vorschriften für das Vertragsverhältnis zwischen dem Handelsvertreter und dem Unternehmer vorbehaltlich der Absätze 3 und 4.
- (3) In Abweichung von § 87 Abs. 1 Satz 1 hat ein Versicherungsvertreter Anspruch auf Provision nur für Geschäfte, die auf seine Tätigkeit zurückzuführen sind. § 87 Abs. 2 gilt nicht für Versicherungsvertreter.

- (4) Der Versicherungsvertreter hat Anspruch auf Provision (§ 87a Abs. 1), sobald der Versicherungsnehmer die Prämie gezahlt hat, aus der sich die Provision nach dem Vertragsverhältnis berechnet.
- (5) Die Vorschriften der Absätze 1 bis 4 gelten sinngemäß für Bausparkassenvertreter.

§ 93 HGB Versicherungsmakler

- (1) Wer gewerbsmäßig für andere Personen, ohne von ihnen auf Grund eines Vertragsverhältnisses ständig damit betraut zu sein, die Vermittlung von Verträgen über Anschaffung oder Veräußerung von Waren oder Wertpapieren, über Versicherungen, Güterbeförderungen, Schiffsmiete oder sonstige Gegenstände des Handelsverkehrs übernimmt, hat die Rechte und Pflichten eines Handelsmaklers.
- (2) Auf die Vermittlung anderer als der bezeichneten Geschäfte, insbesondere auf die Vermittlung von Geschäften über unbewegliche Sachen, finden, auch wenn die Vermittlung durch einen Handelsmakler erfolgt, die Vorschriften dieses Abschnitts keine Anwendung.
- (3) Die Vorschriften dieses Abschnittes finden auch Anwendung, wenn das Unternehmen des Handelsmaklers nach Art oder Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb nicht erfordert.

§ 34b WpHG Analyse von Finanzinstrumenten (Auszug)

- (1) Personen, die im Rahmen ihrer Berufs- oder Geschäftstätigkeit eine Information über Finanzinstrumente oder deren Emittenten erstellen, die direkt oder indirekt eine Empfehlung für eine bestimmte Anlageentscheidung enthält und einem unbestimmten Personenkreis zugänglich gemacht werden soll (Finanzanalyse), sind zu der erforderlichen Sachkenntnis, Sorgfalt und Gewissenhaftigkeit verpflichtet. Die Finanzanalyse darf nur weitergegeben oder öffentlich verbreitet werden, wenn sie sachgerecht erstellt und dargeboten wird und
 - 1. die Identität der Person, die für die Weitergabe oder die Verbreitung der Finanzanalyse verantwortlich ist, und
 - 2. Umstände oder Beziehungen, die bei den Erstellern, den für die Erstellung verantwortlichen juristischen Personen oder mit diesen verbundenen Unternehmen Interessenkonflikte begründen können, zusammen mit der Finanzanalyse offen gelegt werden.

§ 42d VVG Versicherungsvertragsgesetz**Zeitpunkt und Form der Information**

- (1) Dem Versicherungsnehmer sind die Informationen nach § 42b Abs. 2 vor Abgabe seiner Vertragserklärung, die Informationen nach § 42c Abs. 1 vor dem Abschluss des Vertrags klar und verständlich in Textform zu übermitteln.
- (2) Die Informationen nach Absatz 1 dürfen mündlich übermittelt werden, wenn der Versicherungsnehmer dies wünscht oder wenn und soweit der Versicherer vorläufige Deckung gewährt. In diesen Fällen sind die Informationen unverzüglich nach Vertragsschluss, spätestens mit dem Versicherungsschein dem Versicherungsnehmer in Textform zur Verfügung zu stellen; dies gilt nicht für Verträge über vorläufige Deckung bei Pflichtversicherungen.

Verordnung zur Konkretisierung der Verhaltensregeln und Organisationsanforderungen für Wertpapierdienstleistungsunternehmen (Wertpapierdienstleistungs-Verhaltens- und Organisationsverordnung - WpDVerOV)

- (1) Die Vorschriften dieser Verordnung sind anzuwenden auf
 1. die Kundeneigenschaft, soweit diese betrifft
 - a) die Vorgaben an eine Einstufung als professioneller Kunde im Sinne des § 31a Abs. 2 Satz 2 Nr. 2 des Wertpapierhandelsgesetzes,
 - b) das Verfahren und die organisatorischen Vorkehrungen der Wertpapierdienstleistungsunternehmen bei der Änderung der Einstufung des Kunden nach § 31a Abs. 5 des Wertpapierhandelsgesetzes,
 - c) die Kriterien, das Verfahren und die organisatorischen Vorkehrungen bei einer Einstufung eines professionellen Kunden als Privatkunde nach § 31a Abs. 6 des Wertpapierhandelsgesetzes und eines Privatkunden als professioneller Kunde nach § 31a Abs. 7 des Wertpapierhandelsgesetzes...

Eigenständigkeitserklärung

Hiermit erkläre ich, dass ich die vorliegende Arbeit selbstständig und nur unter Verwendung der angegebenen Literatur und Hilfsmittel angefertigt habe. Stellen, die wörtlich oder sinngemäß aus Quellen entnommen wurden, sind als solche kenntlich gemacht. Diese Arbeit wurde in gleicher oder ähnlicher Form noch keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegt.

Markkleeberg, 29. Januar 2016

Mike Steffen Beyer